Analysis of the Resale Market

Montréal Metropolitan Area

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

SCHL CMHC

Canada

Market slows but level of activity remains very high

The slowdown in single-family home sales, observed during the fourth quarter of 2002, continued at the beginning of 2003. Downturns were also felt in the other housing types, but somewhat later than in the single-family home category, as plex and condominium resales had been on the rise in the fourth quarter of 2002. In Greater Montréal, from January to March 2003, 10,191 resales were recorded through the Multiple Listing Service S.I.A®/MLS®, for a decrease in activity of 19 per cent in relation to the corresponding period in 2002. The decline was more pronounced on the single-family home market (-22 per cent) than on the plex market (-16 per cent) or condominium market (-12 per cent).

While the market may have weakened, the level of activity still remains very high compared to previous years. The resale market posted its second best performance since 1989, after the first quarter of 2002. Total transactions were 3 per cent higher than in the first quarter of 2001, which had been excellent.

In a context of scarce supply, demand for existing homes slowed, not for lack of any buyers, but because it is difficult for them to find properties that meet their criteria and because these properties are getting more and more expensive. The buyers who were active on the market during the first quarter were still quite enthusiastic, as sales were completed in even less time than last year. On average, it took around 50 days to sell a single-family home or a condominium, or about 20 days less than in 2002. In the case of plexes, the average listing period of 88 days was shortened to 60 days this year.

Single-family home transactions decrease in all sectors

The single-family home market calmed down in all sectors of Greater Montréal. Activity went down by 25 per cent on the South Shore and by 22 per cent on the Island of Montréal and on the North Shore. The Laval sector, for its part, was not quite as hard hit, as it sustained a decrease of 17 per cent in resales.

In the suburbs, the market slowed down less in districts where properties are the least expensive. Lemoyne, Longueuil and Saint-Hubert (zone 18) and the districts slightly more to the west (zone 22), namely Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier and Saint-Isidore, registered a smaller decrease in activity (-17 per cent) than did the overall South Shore territory. In Laval, sales sustained a less pronounced decline in Auteuil, Saint-François and Saint-Vincent-de-Paul (zone 12) (-10 per cent).

The central and western parts of the Island of Montréal (zones 1, 3, 4 and 5) showed greater resistance. In fact, resales did not decrease by as much there as on the Island overall; this was particularly the case in Ahuntsic and Saint-Laurent (zone 3), where the decrease was just 1 per cent. Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont and Saint-Michel (zone 7) also managed to do quite well, with a decrease of 13 per cent in single-family home resales.

Condominium resales continue to rise in Laval

The condominium market behaved differently in the Laval sector. Resales continued to rise there, posting a gain of 36 per cent over last year, while the market was less active in the rest of the territory, with the North Shore (-18 per cent) and the South Shore (-17 per cent) having sustained slightly larger decreases than the Island of Montréal (-14 per cent).

At any rate, the Island of Montréal continues to have the most active market, accounting for nearly two out of every three condominium sales (65 per cent). All submarkets saw their transaction levels fall, with the exception of Anjou, Montréal-Nord and Saint-Léonard (zone 8), where sales rose by 7 per cent. At the other end of the spectrum, Ahuntsic and Saint-Laurent (zone 3) and also Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles and Rivières-des-Prairies (zone 9) sustained slowdowns that were practically double that recorded for the Island of Montréal overall, as their condominium resales declined by 30 per cent and 24 per cent, respectively.

Plex market posts less significant slowdown on the Island of Montréal and in Laval

On the Island of Montréal and in Laval, the plex market did not decline by as much as in the other sectors of the Greater Montréal area. Resales went down by 15 per cent in these two sectors, while they fell more significantly on the North Shore (-26 per cent) and the South Shore (-22 per cent).

In the same manner as for the condominium market, the plex market is much more active on the Island of Montréal, as close to three out of four transactions occurred on this territory during the first quarter. Just like for condominiums, Anjou, Montréal-Nord and Saint-Léonard (zone 8) stood out. The market was just as active there as in 2002.

Supply keeps declining but at a slower pace

The last few years have been characterized by a supply that has been steadily declining, at an increasingly faster pace. The year 2002 did not fail to draw attention, with the largest decrease (around 40 per cent) in properties for sale on the Multiple Listing Service S.I.A®/MLS®. The results for the first quarter of 2003 show that the supply of properties for sale is still scarce, but that it is now falling at a slower pace than in 2002. Since there were fewer buyers on the market during the months of January to March, it is perfectly logical to see that the inventory is less affected.

Overall, listings fell by 16 per cent while, one year earlier, they had decreased by 38 per cent. Condominium listings remained at practically the same level as in 2002 (-2 per cent), whereas single-family homes (-18 per cent) and plexes (-21 per cent) sustained greater decreases.

On the condominium market, only the Laval sector saw its listings rise (+28 per cent). On the South Shore (-12 per cent) and the North Shore (-19 per cent), the decreases in supply were clearly more substantial than on the Island of Montréal (-1 per cent). However, supply did increase in the western part of the Island of Montréal. In comparison with last year, supply increased by 21 per cent in Baie-d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue and Senneville (zone 1), by 13 per cent in Ahuntsic and Saint-Laurent (zone 3) and by 5 per cent in Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève and Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard (zone 2).

As for single-family homes, supply decreased in all large sectors of the metropolitan area. The decreases were greater on the South Shore (-28 per cent) and the North Shore (-17 per cent) than in Laval or on

the Island of Montréal (-11 per cent). It should be noted that only Ahuntsic and Saint-Laurent (zone 3) registered an increase in listings (+15 per cent) over last year.

Lastly, the plex supply was down everywhere, with the South Shore definitely more affected (-36 per cent) than the North Shore (-18 per cent) or the Island of Montréal (-19 per cent). The Laval sector was not as hard hit, as it posted the smallest decrease in listings (-8 per cent).

Strong growth in prices continues

The strong growth in prices that marked the year 2002 continued in the first quarter of 2003 and extended to all housing types. More specifically, the average prices rose by 20 per cent for single-family homes, by 21 per cent for condominiums and by 22 per cent for plexes.

This increase was all the more significant in that prices had gone up modestly during the corresponding period last year, compared to the rest of 2002. Also, this major hike was attributable to a shift in demand toward more expensive properties. In relation to last year, demand for upscale single-family homes strengthened considerably in all large sectors of the metropolitan area, especially in Laval. For the metropolitan area overall, resales of single-family homes priced from $200,000 to $250,000 rose by 37 per cent and those for $250,000 or over, by 18 per cent.

Consequently, it was Laval that posted the greatest increase in the average price for single-family homes (+32 per cent), while the other sectors in the area recorded hikes between 16 per cent and 19 per cent. It should be noted that the submarket of Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée and Sainte-Rose (zone 11) in Laval registered a particularly significant rise in prices, with a gain of 40 per cent. On the Island, the average price hikes in LaSalle, Sud-Ouest and Verdun (excluding Île-des-Soeurs) (zone 5) (+27 per cent); Centre, Plateau Mont-Royal and Villeray (zone 6) (+42 per cent); and Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont and Saint-Michel (zone 7) (+27 per cent) were well above that recorded for the Island of Montréal overall.

In the case of condominiums, the price hikes stood out on the Island of Montréal (+23 per cent) and the North Shore (+21 per cent). It should be mentioned that prices increased by up to 30 per cent in the most affordable sectors of the Island of Montréal, namely Anjou, Montréal-Nord and Saint-Léonard (zone 8) and Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles and Rivière-des-Prairies (zone 9). The western part (zone 1) and the centre (zone 4) of the Island of Montréal also posted significant price gains of 28 per cent and 27 per cent, respectively. As for Laval (+16 per cent) and the South Shore (+17 per cent), they sustained somewhat more modest price increases.

Finally, the average price increases for plexes were more significant in Laval (+25 per cent) and on the Island of Montréal (+23 per cent) than on the South Shore (+12 per cent) or the North Shore (+16 per cent).

At any rate, condominiums remain a clearly more affordable formula than single-family homes, and this is one of the reasons why demand for condominiums has decreased less than that for single-family houses. In the first quarter of 2003, the average price stood at $151,796 for condominiums, compared to $171,784 for single-family dwellings, or nearly $20,000 less.

Market remains very tight

104-02591/

Even though demand has weakened and supply continues to decrease, the market is still very tight. The number of listings per sale, commonly referred to as the seller-to-buyer ratio, has kept falling and remains very low. These conditions have brought about some upward pressure on property prices.

For single-family homes, the number of listings per sale now stands at 4, compared to 5 in the first quarter of 2002. In the case of condominiums, the market is slightly tighter, with a ratio of 3 to 1, in comparison with 4 to 1 last year. As for the plex market, it tightened considerably, as there are now just 4 sellers per buyer, down from 7 last year.

It should be pointed out that the market is not as tight for luxury single-family properties, that is, homes selling for $250,000 or over. For the metropolitan area overall, this market is balanced, with a ratio of 10 sellers for every buyer. In the suburbs, however, this same market is favourable to buyers, with the number of sellers per buyer varying between 14 and 18. On the Island of Montréal, the statistics tell a totally different story. The market in this sector is qualified as a seller's market (7 sellers per buyer), but it is not as tight as for lower-range properties.

Economy staying in good shape

While it may still be vigorous, the labour market seems to have reached a certain plateau in the Montréal area. The first quarter ended with a loss in the number of jobs (-8,000), compared to the level observed in December 2002, but this loss was entirely due to part-time positions. It should be noted that, over the same period, the province overall sustained a decrease of 19,600 jobs. In this sense, the Montréal area did relatively well.

Still, job offers continued on their downward course that began in 2001. In fact, the Statistics Canada help-wanted index is now below the 100 mark in Montréal, while it attained 150 two years ago. This means that the employment outlook is not as bright, a situation that could eventually curb economic growth.

For such a slowdown to take place, however, consumers would have to make themselves less conspicuous and reduce their spending. This scenario seems unlikely at the moment, given that Quebec households continue to show a high level of confidence in the economy. The unbridled enthusiasm that prevailed in the spring of 2002 is certainly no longer present. At that time, the Conference Board of Canada index had surpassed the 140 mark—a peak unequalled even during the frenzy of the late 1980s. But there can be no talk of a tumble, though, as this same index stood at 124 this past March, still well above the average level of 102 for the 1990s.

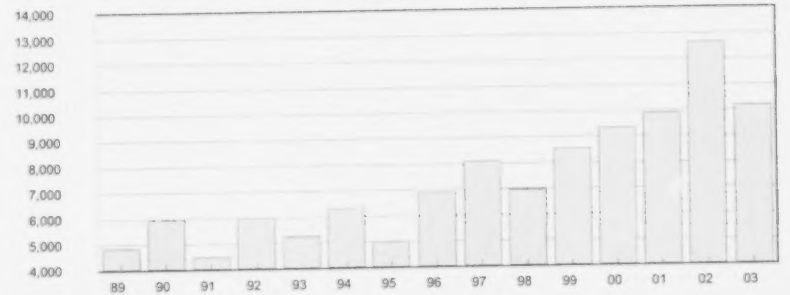
This fine optimism is obviously not extraneous to the current interest rates, which remain at historically very low levels. While it was already favourable last year, the rate for a five-year term is even lower this year, by an average of one half of a percentage point for the period from January to March. In fact, this same rate remained under 7 per cent over the past six months.

MONTRÉAL METROPOLITAN

	S.I.A.®/MLS® Sales				Active S.I.A.®/MLS® listings		Average S.I.A.®/MLS® price				Average listing period	Listings/ Sale	Market classification
	1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-dec 2002 units	Change 12 months	1st Qtr 2003 units	Change 12 months	1st Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	1st Qtr 2003 days	1st Qtr 2003	1st Qtr 2003
SINGLE-FAMILY HOUSE	6,620	-22%	23,517	5%	7,246	-18%	171,784	20%	157,440	14%	52	4	Seller
CONDOMINIUM	2,110	-12%	6,945	12%	2,142	-2%	151,796	21%	139,297	20%	53	3	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)	1,461	-16%	5,833	10%	2,010	-21%	212,746	22%	183,942	13%	60	4	Seller

Second Best Quarterly Performance Ever

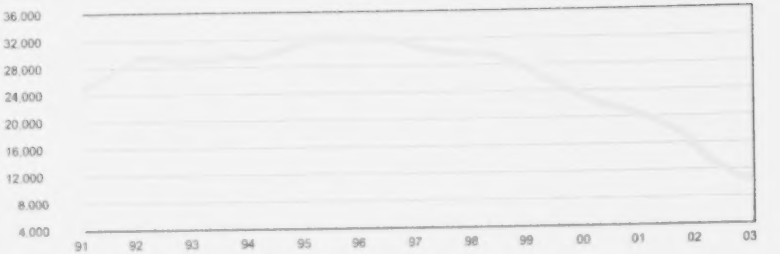
S.I.A.®/MLS® Residential Sales - Montréal CMA - 1st Quarter



Sources: CMHC and GMREB

Supply* Keeps Falling but at a Slower Pace

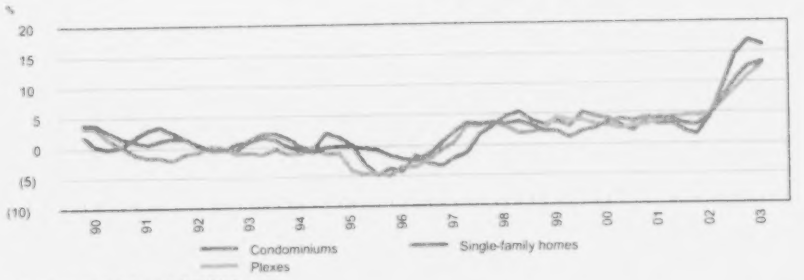
Total S.I.A.®/MLS® Listings - Montréal CMA



Sources: CMHC and GMREB
* 4-quarter moving average

Prices* Continue to Rise Sharply

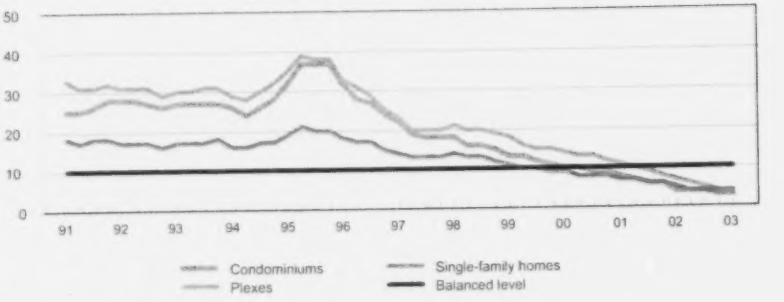
Average S.I.A.®/MLS® Price - Montréal CMA



Sources: CMHC and GMREB
* 4-quarter moving average

Market Remains Very Tight

Sellers per Buyer - Montréal CMA



Sources: CMHC and GMREB

MONTRÉAL ISLAND

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-dec 2002 units	Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Average S.I.A.®/MLS® Price 1st Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	Average Listing Period 1st Qtr 2003 days	Listings/ Sale 1st Qtr 2003	Market Classification 1st Qtr 2003
SINGLE-FAMILY HOUSE													
zone 1	342	-17%	1,283	1%	327	-10%	242,917	15%	225,863	14%	41	3	Seller
zone 2	277	-35%	1,224	-2%	373	-1%	202,632	15%	188,333	16%	41	3	Seller
zone 3	119	-1%	415	-13%	214	15%	247,795	17%	216,905	19%	71	5	Seller
zone 4	218	-12%	873	2%	339	-10%	490,269	12%	463,577	20%	63	5	Seller
zone 5	54	-16%	199	-20%	63	-5%	175,596	27%	151,301	11%	58	4	Seller
zone 6	25	-48%	129	-5%	37	-21%	260,250	42%	207,108	20%	47	5	Seller
zone 7	95	-13%	301	-4%	81	-11%	171,259	27%	140,961	13%	49	3	Seller
zone 8	76	-37%	322	15%	90	-34%	175,645	19%	153,583	12%	61	4	Seller
zone 9	229	-23%	799	4%	285	-26%	146,927	19%	129,643	14%	64	4	Seller
Total	1,435	-22%	5,545	-1%	1,809	-11%	247,266	19%	228,550	17%	53	4	Seller
CONDOMINIUM													
zone 1	50	-15%	159	22%	45	21%	160,723	28%	144,029	11%	44	3	Seller
zone 2	80	-18%	310	14%	61	5%	114,456	16%	107,595	26%	34	2	Seller
zone 3	93	-30%	366	4%	122	13%	160,078	19%	142,494	18%	56	4	Seller
zone 4	263	-19%	1,043	19%	379	-1%	283,403	27%	249,667	22%	59	4	Seller
zone 5	175	-1%	569	12%	170	-8%	141,312	22%	125,133	15%	56	3	Seller
zone 6	299	-9%	959	15%	402	14%	183,867	21%	170,720	22%	55	4	Seller
zone 7	146	-12%	464	14%	126	-8%	135,212	18%	121,069	20%	53	3	Seller
zone 8	65	7%	202	-8%	62	-6%	148,234	30%	121,574	18%	64	3	Seller
zone 9	152	-24%	494	29%	94	-39%	102,729	30%	84,132	14%	48	2	Seller
Total	1,323	-14%	4,566	14%	1,462	-1%	174,839	23%	159,007	20%	54	4	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)													
zone 3	93	-31%	388	-15%	131	-9%	271,760	27%	232,757	16%	56	4	Seller
zone 4	108	-9%	412	-11%	137	-7%	305,079	25%	264,064	19%	49	4	Seller
zone 5	171	-24%	802	18%	217	-30%	186,835	27%	155,734	14%	61	4	Seller
zone 6	192	-19%	836	12%	257	-19%	236,625	25%	203,683	16%	60	4	Seller
zone 7	331	-11%	1,243	5%	415	-20%	197,923	25%	167,668	13%	58	4	Seller
zone 8	131	0%	432	14%	152	-15%	248,740	19%	215,047	16%	53	4	Seller
Other zones	92	1%	346	37%	146	-18%	175,801	4%	168,002	12%	57	5	Seller
Total	1,118	-15%	4,459	7%	1,454	-19%	223,501	23%	191,461	14%	57	4	Seller

LAVAL AND NORTH-SHORE

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-dec 2002 units	Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Average S.I.A.®/MLS® Price 1st Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	Average Listing Period 1st Qtr 2003 days	Listings/ Sale 1st Qtr 2003	Market Classification 1st Qtr 2003
SINGLE-FAMILY HOUSE													
Laval													
zone 10	196	-29%	757	-6%	227	-14%	177,353	26%	157,724	17%	51	4	Seller
zone 11	603	-15%	1,969	2%	588	-9%	174,923	40%	136,322	19%	48	3	Seller
zone 12	219	-10%	637	-9%	196	-14%	136,628	21%	119,850	13%	47	3	Seller
Total	1,018	-17%	3,363	-2%	1,010	-11%	167,153	32%	138,019	18%	49	3	Seller
North-Shore													
zone 13	474	-18%	1,567	12%	460	-20%	123,493	19%	109,907	14%	48	3	Seller
zone 14	438	-21%	1,529	13%	565	-16%	176,739	14%	168,500	15%	58	4	Seller
zone 15	589	-19%	1,968	11%	645	-10%	124,575	19%	110,349	14%	61	4	Seller
zone 16	308	-30%	1,084	14%	322	-27%	135,944	16%	122,727	13%	63	4	Seller
Total	1,809	-21%	6,148	12%	1,992	-17%	138,857	17%	126,881	14%	57	4	Seller
Agglo. of Saint-Jérôme	178	-9%	531	14%	236	-7%	119,631	18%	107,036	14%	70	5	Seller
CONDOMINIUM													
Laval													
zone 11	136	39%	338	-8%	123	25%	124,310	17%	113,569	22%	52	3	Seller
Other zones	77	31%	181	-11%	71	35%	111,055	15%	106,288	24%	59	4	Seller
Total	213	36%	519	-9%	195	28%	119,519	16%	111,029	23%	54	4	Seller
North-Shore	142	-18%	465	31%	132	-19%	99,343	21%	83,744	12%	56	3	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)													
Laval	98	-15%	350	8%	145	-8%	200,773	25%	170,706	14%	62	5	Seller
North-Shore	70	-26%	298	27%	136	-18%	171,656	16%	157,548	6%	72	6	Seller

The results of the latest CMHC survey on ***Consumer Intentions to Buy or Renovate a Home*** are now available. A national report summarizes the key findings uncovered in the five cities where the survey was conducted (Montreal, Toronto, Calgary, Halifax and Vancouver.) To obtain this free report, contact the Market Analysis Centre at : 1 866 855-5711 or send us an e-mail at: cam_qc@cmhc.ca

SOUTH-SHORE AND VAUDREUIL-SOULANGES

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-dec 2002 units	Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 1st Qtr 2003 units	Change 12 months	Average S.I.A.®/MLS® Price 1st Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-Dec 2002 $	Change 12 months	Average Listing Period 1st Qtr 2003 days	Listings/ Sale 1st Qtr 2003	Market Classification 1st Qtr 2003
South-Shore													
SINGLE-FAMILY HOUSE													
zone 17	250	-34%	1,025	6%	291	-25%	178,803	18%	165,250	13%	52	4	Seller
zone 18	491	-17%	1,514	3%	369	-22%	138,612	19%	121,988	11%	49	3	Seller
zone 19	392	-26%	1,434	4%	350	-31%	170,623	16%	156,284	11%	52	3	Seller
zone 20	320	-34%	1,307	4%	437	-29%	142,017	12%	135,022	14%	53	4	Seller
zone 21	357	-22%	1,241	13%	332	-25%	149,501	23%	129,654	11%	47	3	Seller
zone 22	206	-17%	674	5%	166	-42%	114,876	17%	103,946	15%	45	3	Seller
Total	2,016	-25%	7,195	6%	1,944	-28%	149,864	16%	136,986	12%	50	3	Seller
CONDOMINIUM													
zone 17	115	-20%	383	14%	116	10%	131,662	17%	124,170	18%	47	3	Seller
zone 18	159	-4%	446	6%	111	-1%	106,371	17%	96,548	14%	49	3	Seller
Other zones	128	-27%	449	6%	96	-35%	107,527	17%	96,243	11%	46	3	Seller
Total	402	-17%	1,278	8%	323	-12%	113,974	17%	104,719	15%	47	3	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)													
zone 18	109	-8%	414	27%	152	-41%	165,715	9%	157,205	14%	74	5	Seller
Other zones	51	-41%	263	25%	106	-27%	175,936	17%	154,590	11%	72	6	Seller
Total	160	-22%	677	26%	259	-36%	168,973	12%	156,189	13%	73	5	Seller
Vaudreuil-Soulanges													
SINGLE-FAMILY HOUSE	342	-21%	1,266	6%	491	-14%	172,244	18%	162,209	15%	42	4	Seller
CONDOMINIUM	30	-14%	117	24%	31	7%	119,834	29%	93,959	17%	51	3	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)	15	15%	49	11%	16	-54%	148,023	7%	138,261	18%	52	5	Seller
Agglo. of Saint-Jean													
SINGLE-FAMILY HOUSE	209	-25%	759	33%	284	-25%	117,983	12%	110,111	13%	67	5	Seller

Treat yourself to the services of an expert at an affordable cost. Call on a CMHC analyst, who will present you with detailed information from the latest housing market studies. **For customized presentations and a personalized service**, contact the Market Analysis Centre at 1 866 855-5711.

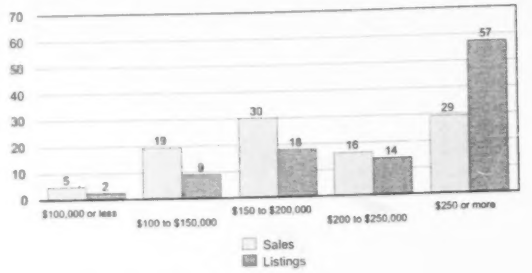
SINGLE-FAMILY HOUSE MARKET

BY PRICE RANGE

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 1st Qtr 2003 units	S.I.A.®/MLS® Sales Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 1st Qtr 2003 units	Active S.I.A.®/MLS® Listings Change 12 months	Diff. between Listing and Selling Prices 1st Qtr 2003	Average Listing Period 1st Qtr 2003 days	Listings/ Sale 1st Qtr 2003	Market Classification 1st Qtr 2003
Montréal Island								
Units less then 100 000 $	67	-36%	41	-72%	11%	75	3	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	279	-38%	160	-64%	5%	48	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	431	-12%	321	-20%	5%	42	2	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	235	28%	249	13%	6%	46	4	Seller
Units over 250 000 $	423	7%	1,036	22%	7%	68	7	Seller
Laval								
Units less then 100 000 $	90	-68%	40	-79%	7%	38	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	496	0%	244	-49%	4%	36	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	300	62%	292	15%	5%	53	4	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	73	109%	162	62%	6%	81	7	Seller
Units over 250 000 $	59	157%	273	53%	7%	103	18	Buyer
North-Shore								
Units less then 100 000 $	299	-49%	144	-74%	6%	47	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	1,049	53%	739	-29%	5%	48	3	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	288	18%	480	8%	5%	73	6	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	103	81%	242	30%	6%	96	9	Equilibrate
Units over 250 000 $	70	27%	387	15%	7%	125	16	Buyer
South-Shore								
Units less then 100 000 $	246	-55%	91	-79%	8%	54	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	1,085	9%	565	-48%	5%	40	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	444	22%	510	-6%	5%	53	4	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	128	19%	245	-1%	6%	79	6	Seller
Units over 250 000 $	113	19%	534	38%	7%	86	14	Buyer
Montréal Metropolitan								
Units less then 100 000 $	718	-54%	328	-76%	8%	50	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	3,061	7%	1,802	-45%	5%	42	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	1,560	15%	1,715	-3%	5%	53	4	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	576	37%	974	17%	6%	67	6	Seller
Units over 250 000 $	705	18%	2,428	25%	7%	80	10	Equilibrate

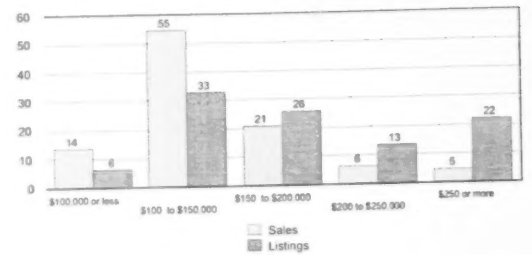
* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.

Island of Montréal - 1st Quarter 2003
Single-Family Home Sales and Listings by Price Range (%)



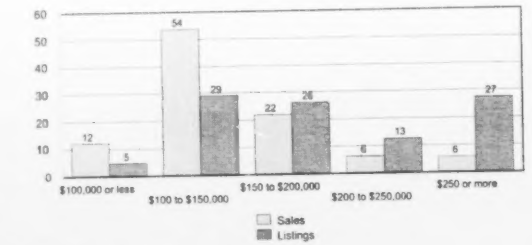
Sources: CMHC and GMREB

Laval and North Shore - 1st Quarter 2003
Single-Family Home Sales and Listings by Price Range (%)



Sources: CMHC and GMREB

South Shore - 1st Quarter 2003
Single-Family Home Sales and Listings by Price Range (%)



Sources: CMHC and GMREB

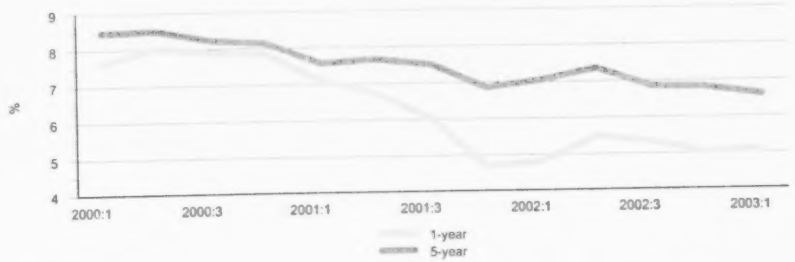
Economic Overview Montréal Metropolitan Area

	1st Qtr 2002	2nd Qtr 2002	3rd Qtr 2002	4th Qtr 2002	1st Qtr 2003
Mortgage Rates One-year term	4.8	5.6%	5.3%	5.0%	5.1%
Mortgage Rates Five-year term	7.05	7.4%	6.9%	6.8%	6.6%
Housing Starts	4,021	6,411	4,794	5,328	4,128
Change in level of confidence (1)	20.9%	-4%	-4%	2%	-4%
Right time to make a major purchase like buying a home (% of affirmative replies) (1) (2)	70%	76%	69%	67%	60%
Job Creation (or Loss) (1)	19,500	25,400	7,100	35,200	-7,700
Unemployment Rate (1)	8.8%	8.3%	8.4%	8.2%	9.0%
Number of personal bankruptcies	2,778	2,778	2,708	2,603	NA
Annual Inflation Rate	1.5%	1.1%	2.3%	3.3%	3.9%

Sources: Statistics Canada, Conference Board of Canada, the Office of the Superintendant of Bankruptcy, CMHC and GMREB

Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Mortgage Rates



Source: Statistics Canada

Notes on Tables and Graphs

Target Markets
The single-family house market encompasses detached, semi-detached and row houses of all types (bungalow, two-storey, split-level) owned under freehold (as opposed to condominium) tenure. The condominium market covers houses, apartments and plexes (structures with 2 to 5 units) held under divided co-ownership tenure. The plex market comprises small structures with 2 to 5 units, sold under individed co-ownership or freehold tenures. As a result, sales of cottages, mobile homes, farms and lands are not accounted for.

Market Zones
These zones are not the S.I.A.®/MLS® districts or zones used by the GMREB, but rather groups of S.I.A.®/MLS® districts. The limits or the Montréal Metropolitan Area are those used by Statistics Canada for the 1991 census, and this area covers only a portion of the territories served by the GMREB and CMHC in their buiness operations.

Active S.I.A.®/MLS® Listings
When properties are listed on the GMREB's Multiple Listing Service, their features and selling price are made available to all brokers and agents who are members of the GMREB and the S.I.A.®/MLS®. Active listings are those listings which are active on the S.I.A.®/MLS® on the last working day of every month. The number of active listings for a given quarter corresponds to the average number of listings during the three months of that quarter.

S.I.A.®/MLS® Sales
These are the sales closed through the GMREB's Multiple Listing Service. Properties that sold for under $30,000 and those for which the selling price is unknown are excluded from the statistics.

Average S.I.A.®/MLS® Price
This figure corresponds to the average value or the transactions and does not necessarily indicate the market value of the properties. Given that the features of properties sold can vary from one quarter to another, the average price constitutes an indicator, not an accurate measure, of the changes in property values.

Average Listing Period
The listing period is calculated from the first listing date of the last registered sales mandate. Here again, this figure does not reflect any time that the property may have been listed under a previous sales mandate with another agent. Consequently, the average listing period underestimates the actual time that properties are on the market before they are sold, but it remains a useful and reliable indicator of changes in the state of the market.

Number of S.I.A.®/MLS® Inscriptions per S.I.A.®/MLS® Sale
This is a measure of the number of properties for sale for every unit sold during a given month, providing an indication of the state of the market based on supply and demand conditions. Due to the differing seasonal characteristics of sales and listings, this statistic is calculated in the following manner: the monthly average of active listings in the last 12 months is divided by the monthly volume of sales during the same 12-month period.

Market classification
Balanced: Market where neither sellers nor buyers are favoured; sales volume steadily progressing over a long period; prices increasing at or slightly above inflation.
Buyer's: Market where buyers are favoured; surplus of listings; few sales; long listing periods; prices decreasing or increasing below inflation.
Seller's: Market where sellers are favoured; shortage of listings in relation to demand; short listing periods; prices increasing above inflation.

Abbreviations
Qtr: Quarter
% CHG: Percentage change from one year to the next for corresponding periods

Market Zone Definition

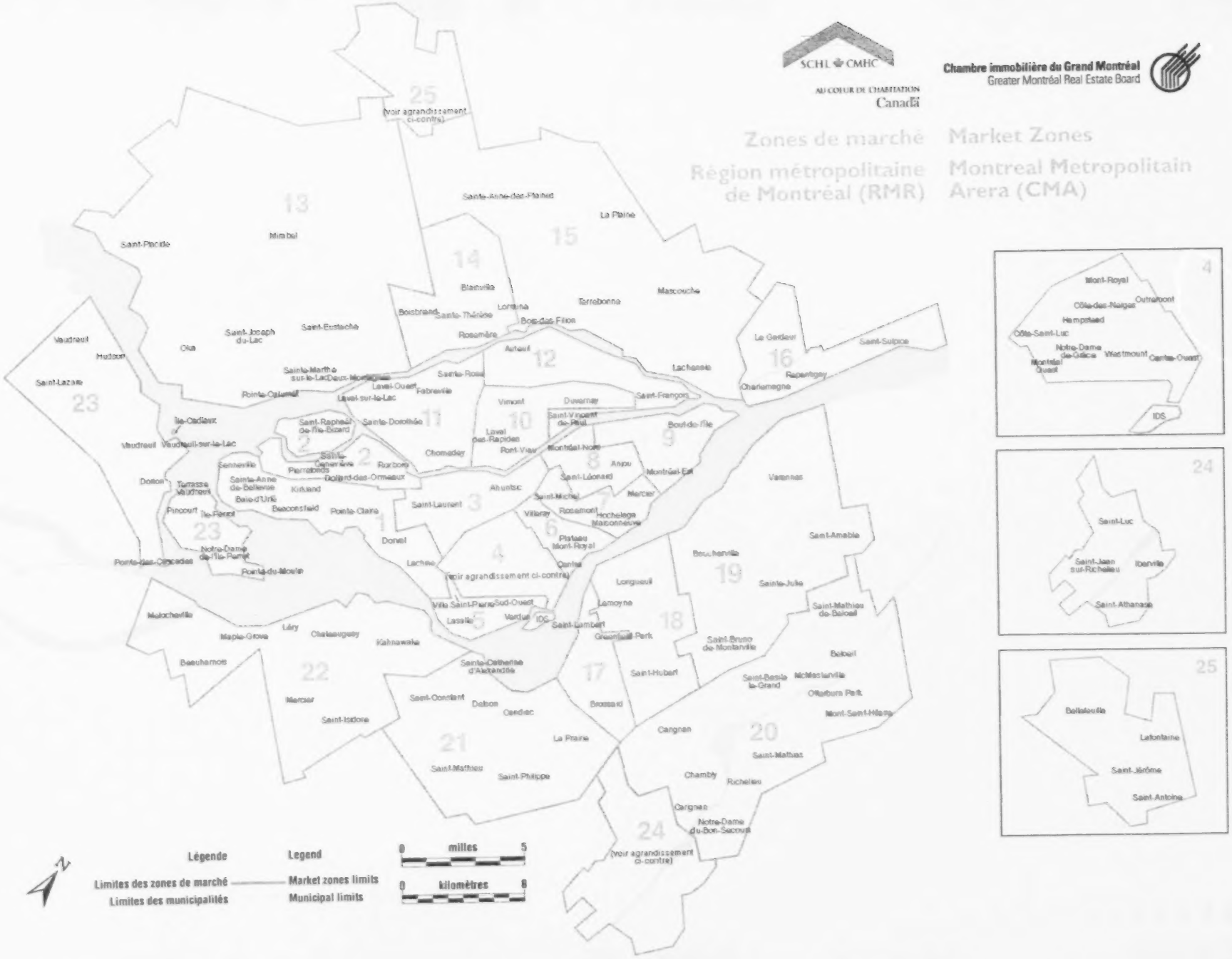
Zone 1	Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île- Biizard
Zone 3	Ahuntsic, Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount
Zone 5	LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluding Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel
Zone 8	Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies
Zone 10	Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont Viau, Vimont
Zone 11	Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide
Zone 14	Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne
Zone 16	Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes
Zone 20	Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore
Zone 23	Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazarre, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme

SCHL CMHC
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

Zones de marché
Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones
Montreal Metropolitain Arera (CMA)



2ND QUARTER

2E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analysis of the Resale Market

Montréal Metropolitan Area

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

SCHL CMHC

Canada

Resale market posts less pronounced slowdown in 2nd quarter

From April to June, the resale market in Greater Montréal fell by only 4%, with 9,469 transactions being recorded through the Multiple Listing Service S.I.A.®/MLS®, approximately 400 fewer sales than in the same period of 2002. This slowdown in activity is much less pronounced than the 19% recorded in the first quarter.

Despite a 12% downturn since the beginning of the year, the resale market remains very buoyant, posting its third-best performance in 15 years. The decrease in market activity may be due to the fact that properties are increasingly more expensive and choice more limited, but also to the fact that a certain number of households purchased their homes about 9 months earlier than anticipated, in 2002, encroaching somewhat on the level of activity this year. Furthermore, consistently low mortgage rates, and a consumer confidence level that remains high, supported high demand.

Condominium sales stand out

Condominiums were the only type of housing to post an increase over last year. In the second quarter, sales increased by 3%, while sales of single-family homes and plexes both fell by 6%. On a cumulative basis, condominium sales also stand out for a much less-pronounced slowdown. From January to June, resales fell by only 5%, while single-family home sales fell by three times that amount (-15 %) and plexes by twice that amount (-11 %). It must be noted, however, that single-family homes remain the most-sold housing type, representing approximately two thirds of all market resales.

The condominium market fared better as the affordability of this type of housing continues to attract buyers. For Greater Montréal as a whole, a single-family home sells for an average $21,000 more than a condominium, and the spread is even greater on the Island of Montréal, where two out of three (65%) transactions of this type are carried out. On average, a single-family home on the island sells for $75,000 more than a condominium.

Single-family homes: A greater decrease in sales on the North and South Shores

In the second quarter, the single-family home market slowed more on the North and South Shores of the metropolitan area. In particular, sales fell by 12% on the South Shore and 8% on the North Shore, while less dramatic slowdowns were posted on the Island of Montréal and in Laval, at 2% and 3% respectively. It must be noted that the results of the first six months of the year lead to the same conclusion.

Despite these results, the fact remains that some sectors, all on the Island of Montréal and almost the same as for the condominium market, fared better because growth in sales has continued since the beginning of the year. This is particularly the case for the Ahuntsic and Saint-Laurent sector (zone 3), where sales grew the most (+10%), and to a lesser degree, Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont and Saint-Michel (zone 7) and Lasalle, Southwest, Verdun (zone 5) (+3%). Although the Centre, Plateau Mont-Royal and Villeray sector (zone 6) is doing very well in the condominium market, the same cannot be said for the single-family home market. It is in this very sector that we see the worst performance. In the first quarter, one third fewer single-family homes were sold than in the previous year.

Increased demand for plexes in Laval and on the North Shore

In the second quarter, demand for plexes increased in Laval (+3%) and on the North Shore (+1%), while it continued to fall on the Island of Montréal (- 6%) and on the South Shore (-14%). However, despite this recovery in the northern suburbs, the fact remains that, since the beginning of the year, the market is less buoyant and is experiencing a more pronounced slowdown on the North Shore (-13%) than in Laval (-7%). All sectors of Greater Montréal are experiencing a decrease in sales except Anjou, Montréal Nord and Saint-Léonard (zone 8), which has set itself apart since the beginning of the year with transactions increasing by 2%.

Offer changes direction

While the last few years have been characterized by offer that continued to decrease at an increasing rhythm as resale market activity intensified, offer is now changing direction. For the first time in seven years, the total number of properties for sale, i.e., active listings, has increased in the Greater Montréal area by almost 6% compared to the second quarter of 2002.

Condominium listings in particular have increased by 29%, while the increase for single-family homes was 6%. As regards plexes, offer continues to fall (- 12%), but at a significantly slower rate than that of the last two years. Although offer has begun to rise, the fact remains that it is at a low level, further limiting the choice of households seeking homes.

Furthermore, we should note that the number of new listings has begun to increase. According to statistics from the Canadian Real Estate Association (CREA), new listings

increased by 8% in the Montréal area over the first five months of the year. When market prices. In the same way, it is perfectly normal to see a greater increase in condominium offer than in other types of housing, as prices for existing homes have increased considerably, particularly for condominiums. In this market sector in 2002, average resale prices jumped by 20%, an increase 10 times greater than in 2001 (2%).

Increased listings are certainly not a bad sign. In fact, increased offer means that market conditions that had become extremely tight will gradually loosen.

Price increases continue and remain very strong

After posting an increase of close to 20% in the first quarter, prices continued to increase at almost the same rate as at the beginning of the year. Average resale prices for single-family homes and condominiums increased at almost equal rates of 16% and 17% respectively during the second quarter, while prices for plexes were just as strong as in the first quarter (+21%). Thus, in the first half of the year, average prices for single-family homes increased by 18%, condominiums by 20% and plexes by 21%.

Although demand has settled slightly and there are a few more homes for sale on the market, it must be remembered that market conditions nonetheless remain very tight, which explains the very strong growth in prices. Furthermore, the number of listings per sale, commonly referred to as seller-to-buyer ratio, has remained at the same level as last year for single-family homes and condominiums (4 listings per 1 sale), while the plex market continued to tighten, with its ratio falling from 6 to 4 this year.

Since the beginning of the year, growth in the prices of single-family homes in the Greater Montréal area sectors has varied from 16% to 17%, with only Laval being an exception, with a growth of 26%. It must be remembered, however, that the composition of demand has an effect on price increases. Increased demand for more expensive homes has an impact on the average resale price. Such is the case in Laval, where, since the beginning of the year, demand for homes valued at $200,000 or more specifically increased over last year.

Another interesting element worth noting about the single-family home market is that, with the recent growth in prices, the difference in price between a new home and an existing home is tending to shrink. This results in lower demand for existing homes and, as the spread closes, upward pressure on market prices is reduced. As existing homes are more expensive, some households are more tempted to purchase a new single-family home.

In the condominium and plex markets, price growth in the major sectors shows a greater spread than for single-family homes. For both condominiums and plexes, the market on the Island of Montréal posted price increases of more than 20%, while on the South Shore, price growth, although sustained, was more modest. As regards Laval, there was greater price growth for plexes (+24%) than for condominiums (+16%). On the North Shore, the opposite was true, with a 24% increase in condominium prices and 18% for plexes.

Economy: the US locomotive off to a slow start

A quick end to the military conflict in Iraq, a sharp fall in interest rates, President Bush's fiscal recovery plan, depreciation of the US dollar: the United States is attempting in a number of ways to get its economy back on track. That being said, progress to date is slow, but in the right direction, with the US economy growing by 1.6% (annually) in the first quarter. The labour market, however, is off track. Our neighbours to the south lost 447,000 jobs in the first quarter and the unemployment rate rose to 6.4% in June.

Generally tied to the US economy, the Canadian economy, and particularly the Montréal economy, went it alone last year. In fact, not only was Montréal spared from the slowdown south of the border, but 2002 proved to be a great year for employment (56,400 new jobs). Since the beginning of the year, however, we have witnessed a downturn. In fact, the labour market slumped, losing some 30,000 jobs.

Another complication is the rise of the loonie, putting downward pressure on Canadian exports to the US.

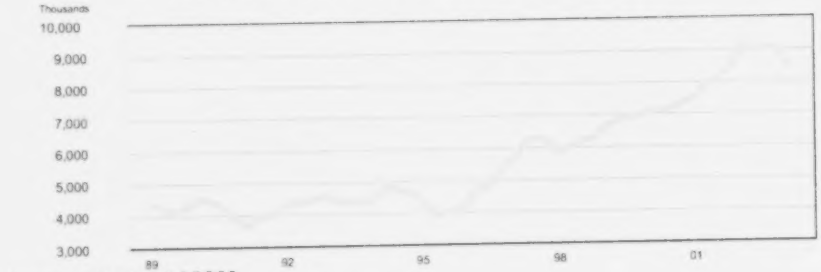
The good news in all of this is that interest rates have reached a 47-year low. Consumers already saw rates as being exceptionally low and had rushed into the real estate market. Financing conditions are now even more appealing and this, to some degree, balances out the marked increase in home prices. This fall in rates is thus the main driving force in the resale market. Without it, the accessibility of homeownership would have been considerably reduced. There is thus every reason to believe that resales will continue to do well. However, when mortgage rates rise again, the real estate market will undoubtedly reach a crossroads.

MONTRÉAL METROPOLITAN

	S.I.A.®/MLS® Sales				Active S.I.A.®/MLS® Listings		Average S.I.A.®/MLS® Price				Average Listing Period	Listings/ Sale	Market Classification
	2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-June 2003 units	Change 12 months	2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	2nd Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-June 2003 $	Change 12 months	2nd Qtr 2003 days	2nd Qtr 2003	2nd Qtr 2003
SINGLE-FAMILY HOUSE	5,952	-6%	12,572	-15%	7,362	6%	187,512	16%	179,231	18%	51	4	Seller
CONDOMINIUM	1,933	3%	4,043	-5%	2,219	29%	166,160	17%	158,663	20%	53	4	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)	1,584	-6%	3,045	-11%	1,997	-12%	221,674	20%	217,390	21%	53	4	Seller

Despite a Downturn, Demand* Remains Very Strong

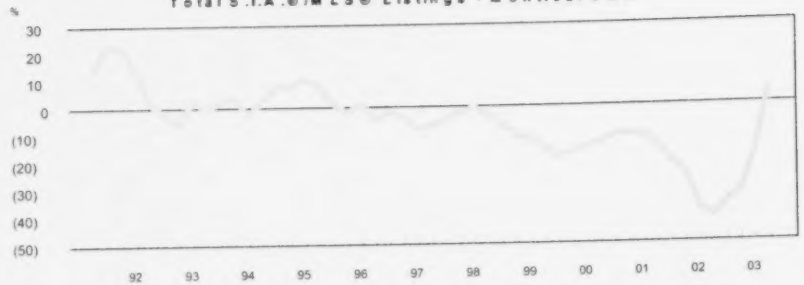
S.I.A.®/MLS® Residential Sales - Montréal CMA



Sources : CMHC and GMREB
*: 12-month moving average

Offer Changes Direction

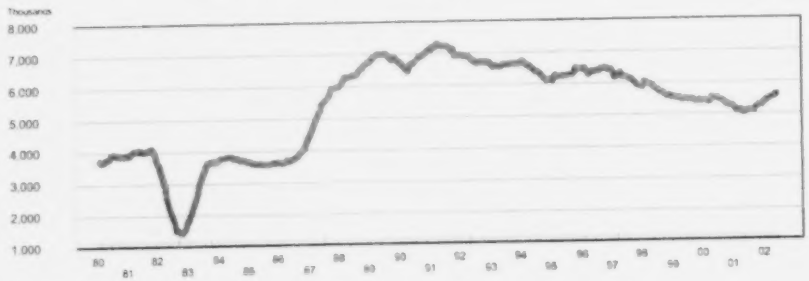
Total S.I.A.®/MLS® Listings - Montréal CMA



Sources : CMHC and GMREB

New Listings Post New Growth

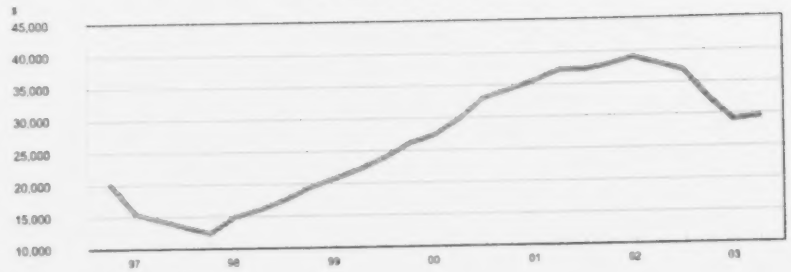
Montréal Region



Source : CREA
*: 12-month moving average

Spread Between Prices of New* and Existing Single-Family Homes Decreases

Montréal CMA



Sources: CMHC and GMREB
4-quarter moving average
*: Single-family and semi-detached

MONTRÉAL ISLAND

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales				Active S.I.A.®/MLS® Listings		Average S.I.A.®/MLS® Price				Average Listing Period	Listings/ Sale	Market Classification
	2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-June 2003 units	Change 12 months	2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	2nd Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-June 2003 $	Change 12 months	2nd Qtr 2003 days	2nd Qtr 2003	2nd Qtr 2003
SINGLE-FAMILY HOUSE													
zone 1	334	-10%	676	-13%	382	12%	271,055	18%	256,819	16%	40	3	Seller
zone 2	327	-4%	604	-22%	422	28%	212,326	10%	207,880	13%	44	4	Seller
zone 3	140	21%	259	10%	239	30%	245,216	12%	246,401	14%	65	6	Seller
zone 4	264	-6%	482	-9%	372	8%	524,660	12%	509,106	12%	56	5	Seller
zone 5	74	23%	128	3%	61	-12%	186,592	21%	181,953	25%	40	3	Seller
zone 6	35	-15%	60	-33%	38	-3%	248,414	19%	253,346	30%	41	5	Seller
zone 7	105	22%	200	3%	80	13%	170,816	15%	171,027	22%	35	3	Seller
zone 8	79	-7%	155	-25%	104	1%	192,604	30%	184,289	24%	49	4	Seller
zone 9	213	-6%	442	-16%	282	2%	157,857	21%	152,194	21%	64	5	Seller
Total	1,571	-2%	3,006	-13%	1,980	13%	268,670	14%	258,452	17%	49	4	Seller
CONDOMINIUM													
zone 1	46	7%	96	-6%	42	51%	162,451	-8%	161,551	10%	64	3	Seller
zone 2	79	-6%	159	-13%	85	82%	120,209	14%	117,314	15%	34	3	Seller
zone 3	122	44%	215	-1%	143	42%	168,259	19%	164,720	20%	64	4	Seller
zone 4	287	-11%	550	-15%	390	9%	279,690	13%	281,465	20%	67	4	Seller
zone 5	133	-16%	308	-8%	204	75%	163,424	32%	150,860	27%	42	4	Seller
zone 6	347	29%	646	8%	381	31%	197,726	16%	191,312	19%	67	4	Seller
zone 7	136	20%	282	1%	133	28%	153,576	31%	144,069	25%	44	3	Seller
zone 8	40	-38%	105	-16%	53	5%	143,378	21%	146,384	26%	43	4	Seller
zone 9	107	-16%	259	-21%	84	-5%	103,424	25%	103,016	28%	41	3	Seller
Total	1,297	2%	2,620	-7%	1,515	28%	189,516	17%	182,105	21%	57	4	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)													
zone 3	93	-8%	186	-21%	136	0%	269,942	10%	270,851	19%	55	4	Seller
zone 4	121	-8%	229	-8%	156	6%	314,249	24%	309,924	24%	44	4	Seller
zone 5	220	-8%	391	-16%	213	-20%	198,285	29%	193,277	29%	49	4	Seller
zone 6	207	-13%	399	-16%	282	-10%	248,947	24%	243,018	25%	45	4	Seller
zone 7	327	-5%	658	-8%	423	-11%	208,954	26%	203,405	25%	50	4	Seller
zone 8	131	4%	262	2%	131	-8%	260,896	15%	254,818	17%	56	4	Seller
Other zones	109	9%	201	5%	133	-11%	189,104	11%	183,015	8%	65	4	Seller
Total	1,208	-6%	2,326	-10%	1,475	-9%	232,948	21%	228,407	22%	51	4	Seller

LAVAL AND NORTH-SHORE

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-June 2003 units	Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	Average S.I.A.®/MLS® Price 2nd Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-June 2003 $	Change 12 months	Average Listing Period 2nd Qtr 2003 days	Listings/ Sale 2nd Qtr 2003	Market Classification 2nd Qtr 2003
SINGLE-FAMILY HOUSE													
Laval													
zone 10	189	-3%	385	-18%	245	7%	178,838	9%	178,082	19%	51	4	Seller
zone 11	489	-4%	1,092	-10%	594	14%	163,280	19%	169,709	30%	51	4	Seller
zone 12	160	-2%	379	-7%	178	4%	145,475	23%	140,363	22%	44	3	Seller
Total	838	-3%	1,856	-11%	1,018	10%	163,389	17%	165,453	26%	50	4	Seller
North-Shore													
zone 13	366	-16%	840	-17%	429	-8%	124,460	13%	123,914	17%	51	4	Seller
zone 14	364	-12%	802	-17%	584	10%	193,646	12%	184,413	14%	67	5	Seller
zone 15	483	4%	1,072	-10%	604	8%	129,784	18%	126,922	19%	58	4	Seller
zone 16	255	-6%	563	-21%	284	-8%	147,353	20%	141,112	18%	56	4	Seller
Total	1,468	-8%	3,277	-16%	1,900	2%	147,344	15%	142,659	16%	58	4	Seller
Agglo. of Saint-Jérôme	164	14%	342	1%	198	-10%	119,036	9%	119,346	14%	61	5	Seller
CONDOMINIUM													
Laval													
zone 11	113	30%	249	35%	142	52%	127,184	12%	125,614	15%	50	4	Seller
Other zones	63	66%	140	44%	60	2%	121,558	24%	115,781	19%	53	4	Seller
Total	176	41%	389	38%	202	33%	125,170	15%	122,075	16%	51	4	Seller
North-Shore	82	-37%	224	-27%	121	10%	104,585	29%	101,262	24%	51	4	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)													
Laval	98	3%	196	-7%	131	-10%	205,835	23%	203,304	24%	46	5	Seller
North-Shore	86	1%	156	-13%	125	-11%	189,856	19%	181,690	18%	68	6	Seller

1 million visitors to mls.ca in June

The mls.ca Web site posted record traffic in June 2003, with 1,037,000 individual visitors accessing the site to consult residential listings posted by agents who are members of a real estate board. It was the first time that daily traffic exceeded one million visitors since the Canadian Real Estate Association began gathering statistics. Furthermore, on June 9, visitors to the mls.ca site consulted more than 1 million descriptive records.

SOUTH-SHORE AND VAUDREUIL-SOULANGES

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	Jan-June 2003 units	Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 2nd Qtr 2003 units	Change 12 months	Average S.I.A.®/MLS® Price 2nd Qtr 2003 $	Change 12 months	Jan-June 2003 $	Change 12 months	Average Listing Period 2nd Qtr 2003 days	Listings/ Sale 2nd Qtr 2003	Market Classification 2nd Qtr 2003
South-Shore													
SINGLE-FAMILY HOUSE													
zone 17	273	-5%	523	-22%	288	3%	193,750	17%	186,606	18%	52	4	Seller
zone 18	403	1%	894	-9%	349	4%	144,434	19%	141,236	19%	38	3	Seller
zone 19	306	-20%	698	-23%	338	-7%	187,328	20%	177,946	18%	48	3	Seller
zone 20	322	-15%	642	-26%	472	4%	159,672	19%	150,872	16%	59	4	Seller
zone 21	261	-20%	618	-21%	347	8%	146,972	12%	148,433	18%	46	4	Seller
zone 22	167	-10%	373	-14%	143	-28%	125,024	17%	119,420	17%	36	3	Seller
Total	1,732	-12%	3,748	-19%	1,937	-1%	161,130	17%	155,070	17%	47	3	Seller
CONDOMINIUM													
zone 17	126	58%	241	8%	111	28%	132,853	0%	132,284	10%	54	3	Seller
zone 18	124	9%	283	1%	140	101%	107,586	5%	106,904	12%	35	3	Seller
Other zones	102	-16%	230	-23%	105	11%	114,561	23%	110,646	19%	39	3	Seller
Total	352	12%	754	-6%	356	42%	118,652	11%	116,158	15%	43	3	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)													
zone 18	118	-16%	227	-12%	142	-31%	173,629	9%	169,829	9%	61	5	Seller
Other zones	65	-10%	116	-27%	115	-8%	170,543	8%	172,914	13%	56	6	Seller
Total	183	-14%	343	-18%	257	-22%	172,533	9%	170,872	10%	60	5	Seller
Vaudreuil-Soulanges													
SINGLE-FAMILY HOUSE	343	5%	685	-10%	526	12%	179,869	10%	176,062	15%	50	4	Seller
CONDOMINIUM	26	-13%	56	-14%	24	1%	115,938	43%	118,025	35%	46	3	Seller
PLEX (2 TO 5 UNITS)	9	-36%	24	-11%	10	-66%	184,111	41%	161,556	20%	55	4	Seller
Agglo. of Saint-Jean													
SINGLE-FAMILY HOUSE	272	12%	481	-7%	249	-22%	131,249	14%	125,485	14%	66	4	Seller

CMHC LAUNCHES THE *CANADIAN HOUSING OBSERVER*

CMHC is proud to bring you the ***Canadian Housing Observer***, a new annual publication that provides a comprehensive overview of Canadian housing conditions and trends and the key factors behind them. An important tool to help identify, address and monitor Canadian housing trends and issues, the *Observer* provides an integrated view of the housing challenges and changing needs of Canadians. To order your **free copy**, call us at 1 800 668-2642.

SINGLE-FAMILY HOUSE MARKET

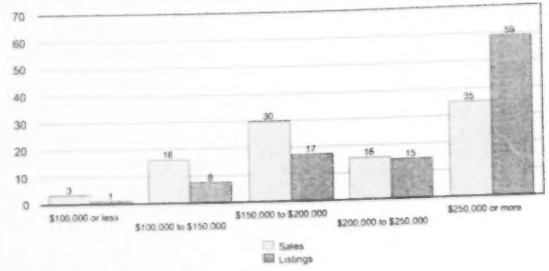
BY PRICE RANGE

Market Zones	S.I.A.®/MLS® Sales 2nd Qtr 2003 units	S.I.A.®/MLS® Sales Change 12 months	Active S.I.A.®/MLS® Listings 2nd Qtr 2003 units	Active S.I.A.®/MLS® Listings Change 12 months	Diff. between Listing and Selling Prices 2nd Qtr 2003	Average Listing Period 2nd Qtr 2003 days	Listings/ Sale 2nd Qtr 2003	Market Classification 2nd Qtr 2003
Montréal Island								
Units less then 100 000 $	54	-53%	18	-84%	10%	39	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	253	-37%	150	-40%	7%	39	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	469	4%	346	1%	7%	38	2	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	245	42%	293	44%	7%	48	4	Seller
Units over 250 000 $	550	19%	1,172	38%	8%	65	7	Seller
Laval								
Units less then 100 000 $	51	-70%	28	-68%	10%	32	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	375	-13%	217	-24%	6%	37	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	271	47%	335	42%	7%	50	4	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	77	60%	158	46%	7%	68	7	Seller
Units over 250 000 $	64	83%	280	36%	9%	114	16	Buyer
North-Shore								
Units less then 100 000 $	209	-61%	95	-71%	8%	49	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	803	13%	591	-11%	5%	48	3	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	278	40%	484	34%	6%	70	6	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	96	37%	256	37%	7%	86	9	Equilibrate
Units over 250 000 $	82	21%	475	47%	6%	111	17	Buyer
South-Shore								
Units less then 100 000 $	156	-68%	65	-72%	8%	38	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	856	-12%	529	-24%	6%	33	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	418	38%	515	27%	6%	56	4	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	144	33%	265	28%	8%	73	6	Seller
Units over 250 000 $	158	74%	563	39%	7%	85	13	Buyer
Montréal Metropolitan								
Units less then 100 000 $	483	-64%	215	-73%	9%	42	2	Seller
Units from 100 001 $ to 150 000 $	2,433	-9%	1,567	-22%	6%	39	2	Seller
Units from 150 001 $ to 200 000 $	1,535	27%	1,800	24%	6%	51	4	Seller
Units from 200 001 $ to 250 000 $	600	41%	1,056	36%	7%	64	6	Seller
Units over 250 000 $	901	29%	2,725	39%	8%	78	10	Equilibrate

* The sum of the four sectors does not correspond to the total for the metropolitan area on account of zone 23, which does not appear separately.

Island of Montréal - 2nd Quarter 2003

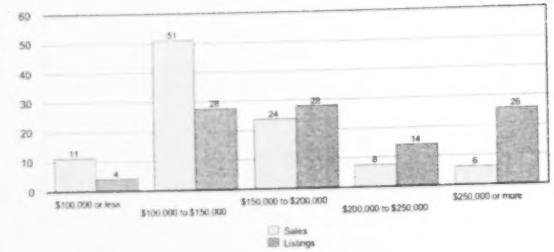
Single-Family Home Sales and Listings by Price Range (%)



Sources : CMHC and GMREB

Laval and North Shore - 2nd Quarter 2003

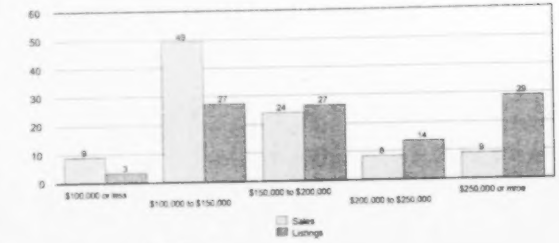
Single-Family Home Sales and Listings by Price Range (%)



Sources : CMHC and GMREB

South Shore - 2nd Quarter 2003

Single-Family Home Sales and Listings by Price Range (%)



Sources : CMHC and GMREB

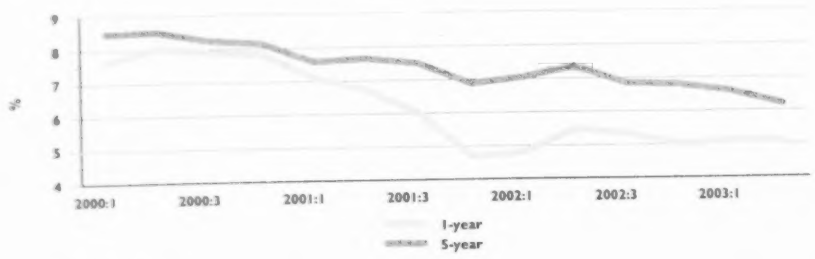
Economic Overview Montréal Metropolitan Area

	2nd Qtr 2002	3rd Qtr 2002	4th Qtr 2002	1st Qtr 2003	2nd Qtr 2003
Mortgage Rates One-year term	5.6%	5.3%	5.0%	5.1%	5.1%
Mortgage Rates Five-year term	7.4%	6.9%	6.8%	6.6%	6.2%
Housing Starts	6,411	4,794	5,328	4,128	6,688
Change in level of confidence (1)	-4%	-4%	2%	-4%	2%
Right time to make a major purchase like buying a home (% of affirmative replies) (1) (2)	76%	69%	67%	60%	66%
Job Creation (or Loss) (1)	25,400	7,100	35,200	-7,700	
Unemployment Rate (1)	8.3%	8.4%	8.2%	9.0%	9.7%
Number of personal bankruptcies	2,778	2,708	2,603	2,807	NA
Annual Inflation Rate	1.1%	2.3%	3.3%	3.9%	2.7%

Sources: Statistics Canada, Conference Board of Canada, the Office of the Superintendant of Bankruptcy, CMHC and GMREB

Notes: (1) Seasonally Adjusted Rates (2) Province of Québec
Unless otherwise indicated, changes are from one quarter to the next.

Mortgage Rates



Source: Statistics Canada

Notes on Tables and Graphs

Target Markets

The single-family house market encompasses detached, semi-detached and row houses of all types (bungalow, two-storey, split-level) owned under freehold (as opposed to condominium) tenure. The condominium market covers houses, apartments and plexes (structures with 2 to 5 units) held under divided co-ownership tenure. The plex market comprises small structures with 2 to 5 units, sold under individed co-ownership or freehold tenures. As a result, sales of cottages, mobile homes, farms and lands are not accounted for.

Market Zones

These zones are not the S.I.A.®/MLS® districts or zones used by the GMREB, but rather groups of S.I.A.®/MLS® districts. The limits or the Montréal Metropolitan Area are those used by Statistics Canada for the 1991 census, and this area covers only a portion of the territories served by the GMREB and CMHC in their buiness operations.

Active S.I.A.®/MLS® Listings

When properties are listed on the GMREB's Multiple Listing Service, their features and selling price are made available to all brokers and agents who are members of the GMREB and the S.I.A.®/MLS®. Active listings are those listings which are active on the S.I.A.®/MLS® on the last working day of every month. The number of active listings for a given quarter corresponds to the average number of listings during the three months of that quarter.

S.I.A.®/MLS® Sales

These are the sales closed through the GMREB's Multiple Listing Service. Properties that sold for under $30,000 and those for which the selling price is unknown are excluded from the statistics.

Average S.I.A.®/MLS® Price

This figure corresponds to the average value or the transactions and does not necessarily indicate the market value of the properties. Given that the features of properties sold can vary from one quarter to another, the average price constitutes an indicator, not an accurate measure, of the changes in property values.

Average Listing Period

The listing period is calculated from the first listing date of the last registered sales mandate. Here again, this figure does not reflect any time that the property may have been listed under a previous sales mandate with another agent. Consequently, the average listing period underestimates the actual time that properties are on the market before they are sold, but it remains a useful and reliable indicator of changes in the state of the market.

Number of S.I.A.®/MLS® Inscriptions per S.I.A.®/MLS® Sale

This is a measure of the number of properties for sale for every unit sold during a given month, providing an indication of the state of the market based on supply and demand conditions. Due to the differing seasonal characteristics of sales and listings, this statistic is calculated in the following manner: the monthly average of active listings in the last 12 months is divided by the monthly volume of sales during the same 12-month period.

Market classification

Balanced: Market where neither sellers nor buyers are favoured; sales volume steadily progressing over a long period; prices increasing at or slightly above inflation.
Buyer's: Market where buyers are favoured; surplus of listings; few sales; long listing periods; prices decreasing or increasing below inflation.
Seller's: Market where sellers are favoured; shortage of listings in relation to demand; short listing periods; prices increasing above inflation.

Abbreviations

Qtr: Quarter
% CHG: Percentage change from one year to the next for corresponding periods

Market Zone Definition

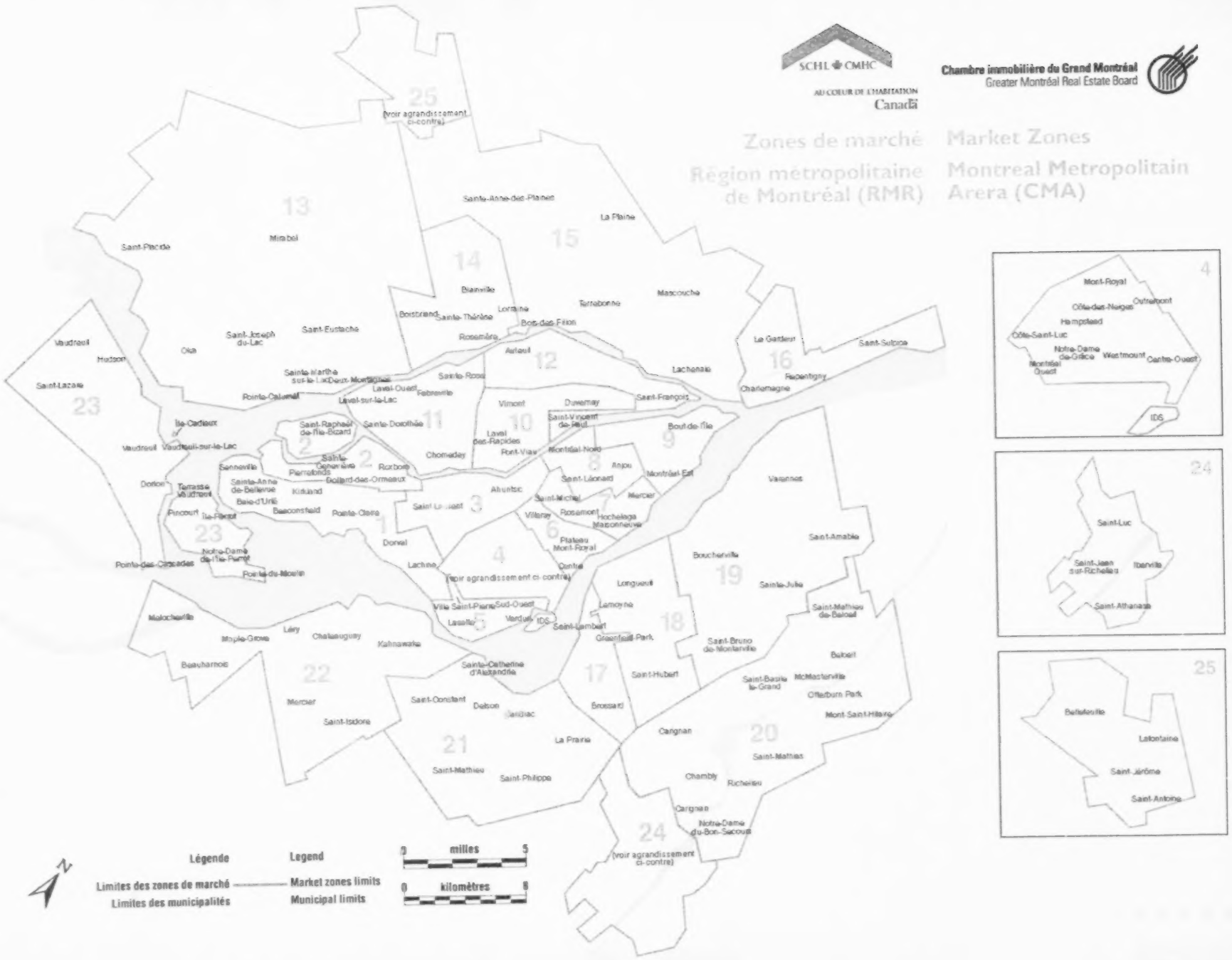
Zone 1	Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève,Saint-Raphaël-de-l'Île- Biizard
Zone 3	Ahuntsic, Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont,Westmount
Zone 5	LaSalle, Sud-Ouest,Verdun (excluding Île-des-Soeurs),Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre, Plateau Mont-Royal,Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve. Mercier, Rosemont, Saint-Michel
Zone 8	Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies
Zone 10	Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont Viau,Vimont
Zone 11	Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide
Zone 14	Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne
Zone 16	Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie,Varennes
Zone 20	Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore
Zone 23	Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot,Pincourt,Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazarre,Terrasse-Vaudreuil,Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme

SCHL CMHC
AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

Zones de marché
Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones
Montreal Metropolitain Arera (CMA)



1ST QUARTER

1ER TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analyse du marché de la revente du Montréal métropolitain

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

SCHL CMHC

Canada

Le marché ralentit, mais le niveau d'activité demeure très élevé

Le ralentissement des ventes de maisons unifamiliales, observé au cours du quatrième trimestre de 2002, s'est poursuivi au début de 2003 et il s'est également fait sentir dans les autres types d'habitations, mais un peu plus tard que dans l'unifamilial, puisque les reventes de plex et de condominiums étaient en hausse au quatrième trimestre de 2002. Dans le Grand Montréal, de janvier à mars 2003, 10 191 reventes ont été enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente une baisse d'activité de 19 % par rapport à la période correspondante en 2002. Le recul a été plus prononcé sur le marché des maisons unifamiliales (- 22 %) que sur celui des plex (- 16 %) et des copropriétés (- 12 %).

Bien que le marché se soit affaibli, il n'en demeure pas moins que le niveau d'activité reste très élevé comparativement aux années passées. Depuis 1989, le marché de la revente a connu la deuxième performance en importance, la première ayant été enregistrée durant le premier trimestre de l'année 2002. Les transactions totales sont supérieures de 3 % à celles du premier trimestre de l'année 2001, qui avait été excellent.

Dans un contexte de rareté de l'offre, la demande de maisons existantes a fléchi, non pas parce que les acheteurs ne sont pas au rendez-vous mais parce qu'il leur est difficile de trouver des propriétés correspondant à leurs critères et que celles-ci sont de plus en plus chères. Les acheteurs qui ont animé le marché au cours du premier trimestre étaient encore très fringants puisque les ventes ont mis encore moins de temps à se réaliser que l'année dernière. En moyenne, il a fallu environ 50 jours pour vendre une maison unifamiliale ou une copropriété, soit une vingtaine de jours de moins qu'en 2002. Dans le cas des plex, le délai de vente moyen de 88 jours est tombé à 60 cette année.

Les transactions relatives à des maisons unifamiliales reculent dans tous les secteurs

Le marché des maisons unifamiliales s'est calmé dans tous les secteurs du Grand Montréal. L'activité a diminué de 25 % sur la Rive-Sud et de 22 % sur l'île de Montréal de même que sur la Rive-Nord. Pour sa part, le secteur de Laval a été un peu plus épargné avec une baisse de 17 % des reventes.

En banlieue, le marché a moins ralenti là où les propriétés sont les moins chères. Les secteurs de Lemoyne, de Longueuil, de Saint-Hubert (zone 18) et un peu plus à l'ouest (zone 22), soit Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier et Saint-Isidore, ont enregistré une baisse d'activité (- 17 %) moins importante que celle de l'ensemble du territoire de la banlieue sud. Du côté de Laval, les ventes ont connu un recul moins prononcé dans la zone d'Auteuil, Saint-François et Saint-Vincent-de-Paul (zone 12) (- 10 %).

Le centre et l'ouest (zones 1, 3, 4 et 5) de l'île de Montréal ont montré une meilleure résistance. En fait, le recul des reventes y a été moins prononcé que dans l'ensemble de l'Île, plus particulièrement à Ahuntsic et à Saint-Laurent (zone 3) où la diminution n'a été que de 1 %. Le secteur d'Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont et Saint-Michel (zone 7) s'est également assez bien tiré d'affaire avec une baisse de 13% des reventes de maisons unifamiliales.

Les reventes de copropriétés continuent d'augmenter à Laval

Le marché des copropriétés s'est comporté différemment dans le secteur de Laval. Les reventes ont continué d'augmenter, et leur croissance a atteint 36 % par rapport à l'année dernière alors que le marché a été moins actif dans le reste du territoire, la Rive-Nord (-18 %) et la Rive-Sud (- 17 %) ayant accusé un recul un peu plus prononcé que sur l'île de Montréal (- 14%).

Quoi qu'il en soit, le marché de l'île de Montréal continue d'être le plus actif. On y compte près de deux transactions sur trois (65 %). Tous les sous-marchés ont vu les transactions baisser, à l'exception d'Anjou, de Montréal-Nord et de Saint-Léonard (zone 8), où les ventes ont augmenté de 7 %. Par ailleurs, le secteur d'Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3), de même que celui de Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles et Rivières-des-Prairies (zone 9), ont connu un ralentissement pratiquement deux fois plus important que l'ensemble de l'Île de Montréal. Les reventes y ont diminué de 30 % et de 24 % respectivement.

Marché des plex : ralentissement moins important sur l'île de Montréal et à Laval

Sur l'île de Montréal et à Laval, le marché des plex a connu un ralentissement moins important que dans les autres secteurs du Grand Montréal. Les reventes y ont diminué de 15 % alors que sur la Rive-Nord (- 26 %) et la Rive-Sud (- 22 %) elles se sont davantage repliées.

De la même manière que pour les copropriétés, le marché des plex est beaucoup plus actif sur l'île de Montréal. Près de trois transactions sur quatre se sont réalisées sur ce territoire au cours du premier trimestre. Tout comme pour les copropriétés, le secteur d'Anjou, de Montréal-Nord et de Saint-Léonard (zone 8) s'est démarqué. Le marché a été aussi actif qu'en 2002.

L'offre continue de baisser mais à un rythme moins rapide

Les dernières années ont été caractérisées par une offre qui n'a cessé de décroître, et ce, à un rythme qui s'est accéléré. L'année 2002 n'a pas manqué d'attirer l'attention avec la plus importante diminution (de l'ordre de 40 %) des propriétés à vendre, inscrites au Service inter-agences S.I.A.®/MLS®. Au premier trimestre 2003, les résultats indiquent que l'offre de propriétés à vendre se fait toujours rare, mais qu'elle diminue à un rythme moins rapide qu'en 2002. Comme moins d'acheteurs étaient présents sur le marché au cours des mois de janvier à mars, il est tout à fait logique de constater que le stock est moins touché.

Globalement, les inscriptions ont baissé de 16 % alors qu'un an auparavant elles diminuaient de 38 %. Les inscriptions de copropriétés sont restées pratiquement au même niveau qu'en 2002 (- 2 %) tandis que celles de maisons unifamiliales (- 18 %) et de plex (- 21 %) ont chuté davantage.

Sur le marché des copropriétés, seul le secteur de Laval a vu ses inscriptions augmenter (+ 28 %). Sur la Rive-Sud (- 12 %) et la Rive-Nord (- 19 %), le recul de l'offre a été nettement plus prononcé que sur l'île de Montréal (- 1 %). Cependant, l'offre a augmenté du coté ouest de l'île de Montréal. Dans le secteur de Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue et Senneville (zone 1), l'offre a progressé de 21 % par rapport à l'année dernière, de 13 % à Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3) et de 5 % dans le secteur de Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève et Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard (zone 2).

Pour sa part, l'offre de maisons unifamiliales a diminué dans tous les grands secteurs de la région

métropolitaine. La baisse a été plus soutenue sur la Rive-Sud (- 28 %) et la Rive-Nord (- 17 %) qu'à Laval et sur l'île de Montréal (- 11 %). Soulignons que sur l'île de Montréal, seuls les secteurs d'Ahuntsic et de Saint-Laurent (zone 3) ont enregistré une croissance des inscriptions (+ 15 %) par rapport à l'année dernière.

Enfin, l'offre de plex est en baisse partout, la Rive-Sud étant nettement plus touchée (- 36 %) que la Rive-Nord (- 18 %) et l'île de Montréal (- 19 %). Le secteur de Laval a été un peu plus épargné : il a connu la plus faible baisse des inscriptions (- 8 %).

La forte croissance des prix se poursuit

La forte croissance des prix qui a marqué l'année 2002 s'est poursuivie au premier trimestre 2003 et elle s'est généralisée à tous les types d'habitations. Plus précisément, le prix moyen des maisons unifamiliales a augmenté de 20 %, celui des copropriétés, de 21 %, et celui des plex, de 22 %.

Cette progression est d'autant plus importante que durant la période correspondante de l'année dernière, les prix avaient augmenté modestement comparativement au reste de l'année 2002. De plus, cette importante hausse est attribuable à un déplacement de la demande vers des propriétés plus chères. Par rapport à l'année dernière, la demande de maisons unifamiliales haut de gamme s'est passablement accentuée dans tous les grands secteurs de la région métropolitaine, plus particulièrement à Laval. Pour l'ensemble de la région métropolitaine, les reventes de maisons unifamiliales de 200 000 $ à 250 000 $ ont augmenté de 37 %, et celles de 250 000 $ et plus, de 18 %.

Par conséquent, c'est à Laval que la hausse du prix moyen des maisons unifamiliales (+ 32 %) a été la plus forte, alors que dans les autres secteurs de la région, elle a varié de 16 % à 19 %. Soulignons que le sous-marché de Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée et Sainte-Rose (zone 11), à Laval, a connu une croissance des prix particulièrement élevée, soit 40 %. Sur l'île, la hausse du prix moyen dans les secteurs de Lasalle, du Sud-Ouest, de Verdun (excluant l'Île-des-Soeurs) (zone 5) (+ 27 %), du Centre, du Plateau Mont-Royal et de Villeray (zone 6) (+ 42 %), de même que d'Hochelaga-Maisonneuve, de Mercier, de Rosemont et de Saint-Michel (zone 7) (+ 27 %), a été largement supérieure à celle de l'ensemble de l'île de Montréal.

Dans le cas des copropriétés, la hausse des prix s'est démarquée sur l'île de Montréal (+ 23%) et la Rive-Nord (+ 21 %). Mentionnons que la croissance des prix a atteint 30 % dans les secteurs plus abordables de l'île de Montréal, soit Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8) et Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles et Rivière-des-Prairies (zone 9). L'ouest (zone 1) de même que le centre (zone 4) de l'île de Montréal ont également enregistré d'importantes hausses de prix, soit respectivement 28 % et 27 %. Pour leur part, les secteurs de Laval (+ 16 %) et de la Rive-Sud (+ 17 %) ont subi des hausses de prix un peu plus modestes.

Finalement, la croissance du prix de vente moyen des plex a été plus importante à Laval (+ 25 %) et sur l'île de Montréal (+ 23 %) que sur la Rive-Sud (+ 12 %) et la Rive-Nord (+ 16 %).

Quoi qu'il en soit, la copropriété demeure une formule nettement plus abordable que la maison unifamiliale, et c'est l'un des facteurs qui expliquent que la demande de copropriétés a moins diminué que celle de maisons unifamiliales. Au premier trimestre 2003, le prix moyen d'un logement en copropriété était de 151 796 $ contre 171 784 $ pour une habitation unifamiliale, soit près de 20 000 $ de moins.

Le marché demeure très tendu

Bien que la demande ait fléchi et que l'offre continue de diminuer, il n'en demeure pas moins que le marché est encore très serré. Le nombre d'inscriptions par vente, appelé communément le rapport vendeurs/acheteur, a continué de baisser et demeure très faible. Cette dynamique se traduit par une pression à la hausse sur les prix des propriétés.

Pour les maisons unifamiliales, le nombre d'inscriptions par vente est maintenant de 4 comparativement à 5 au premier trimestre 2002. Du côté des copropriétés, le marché est un peu plus serré, et le rapport est de 3 comparativement à 4 l'année dernière. Quant au marché des plex, il s'est passablement resserré. Le nombre de vendeurs par acheteur n'est plus que de 4, alors que l'année dernière il était de 7.

Soulignons que le marché est moins tendu pour les propriétés unifamiliales luxueuses, soit celles de 250 000 $ et plus. Dans l'ensemble de la région métropolitaine, le marché est équilibré, et le ratio vendeurs/acheteur est de 10. Toutefois, en banlieue ce même marché est à l'avantage des acheteurs avec un nombre de vendeurs par acheteur variant de 14 à 18. Sur l'île de Montréal, les statistiques donnent un tout autre son de cloche. Le marché est qualifié de vendeur (ratio de 7), mais n'est pas aussi serré que pour les habitations de gamme inférieure.

L'économie au beau fixe

Bien qu'il soit toujours vigoureux, le marché du travail semble atteindre un certain plateau dans la région de Montréal. Le premier trimestre s'est soldé par un recul (- 8 000) du nombre d'emplois, comparativement au niveau observé en décembre 2002, mais cette perte est entièrement attribuable aux postes à temps partiel. Notons que pour la même période, l'ensemble de la province affiche un recul de 19 600 emplois. En ce sens, la région de Montréal s'en sort bien.

Néanmoins, les offres d'emploi ont poursuivi une descente qui s'est amorcée en 2001. Ainsi, l'indice de Statistique Canada est maintenant sous la barre des 100 à Montréal, alors qu'il atteignait 150 il y a deux ans. Cela signifie que les perspectives d'embauche se font moins reluisantes, une situation qui pourrait éventuellement constituer un frein à la croissance économique.

Pour qu'un tel scénario de ralentissement se produise, il faudra cependant que les consommateurs se fassent plus discrets et qu'ils diminuent leurs dépenses. Une probabilité qui semble pour l'instant être écartée, les ménages québécois continuant à afficher un niveau de confiance élevé dans l'économie. Certes l'enthousiasme débridé du printemps de 2002 n'est plus au rendez-vous, l'indice du Conference Board du Canada ayant alors dépassé les 140, un sommet inégalé même durant la frénésie de la fin des années 80. Il n'est toutefois pas pour autant question d'une dégringolade : ce même indice se chiffrait à 124 en mars dernier, encore nettement au-dessus du niveau moyen des années 90 (à 102).

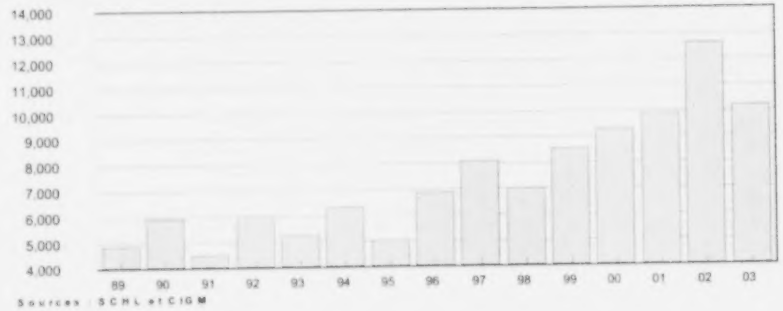
Ce bel optimisme n'est évidemment pas étranger au coût du loyer de l'argent qui demeure à des niveaux historiquement très faibles. Bien que déjà avantageux l'an dernier, le taux pour un terme de cinq ans est encore plus faible cette année, soit en moyenne d'un demi-point de pourcentage pour la période de janvier à avril. Ce même taux est d'ailleurs demeuré inférieur à 7 % au cours des six derniers mois.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1er trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 $	Var. sur 1 an	1er trim. 2003 Jours	1er trim. 2003	1er trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE	6 620	-22%	23 517	5%	7 246	-18%	171 784	20%	157 440	14%	52	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	2 110	-12%	6 945	12%	2 142	-2%	151 796	21%	139 297	20%	53	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	1 461	-16%	5 833	10%	2 010	-21%	212 746	22%	183 942	13%	60	4	Vendeur

Deuxième meilleur trimestre de son histoire

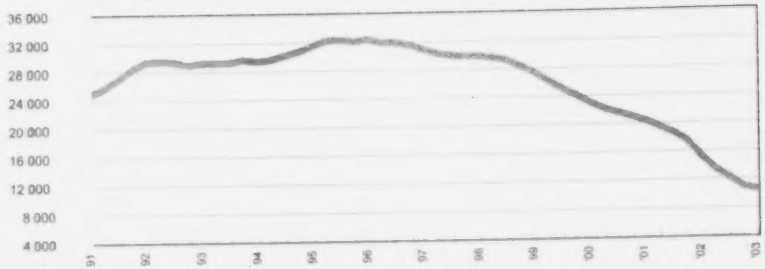
Ventes résidentielles S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal - 1 er trimestre



Sources : SCHL et CIGM

L'offre* continue de baisser mais à un rythme moins rapide

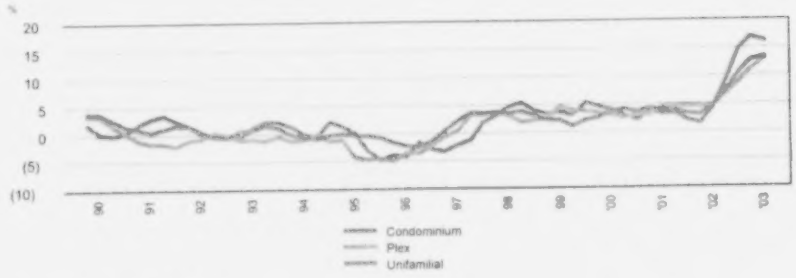
Inscription totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
*: MM - 4 trimestres

La forte croissance des prix* se poursuit

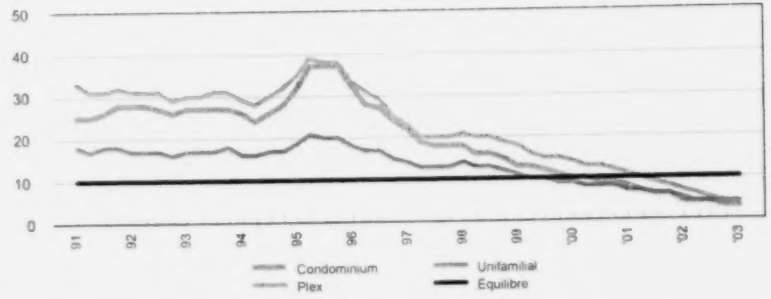
Prix moyen S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
*: MM - 4 trimestres

Le marché demeure très serré

Ratio vendeurs par acheteur - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 $	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 Jours	1 er trim. 2003	1 er trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE													
zone 1	342	-17%	1 283	1%	327	-10%	242 917	15%	225 863	14%	41	3	Vendeur
zone 2	277	-35%	1 224	-2%	373	-1%	202 632	15%	188 333	16%	41	3	Vendeur
zone 3	119	-1%	415	-13%	214	15%	247 795	17%	216 905	19%	71	5	Vendeur
zone 4	218	-12%	873	2%	339	-10%	490 269	12%	463 577	20%	63	5	Vendeur
zone 5	54	-16%	199	-20%	63	-5%	175 596	27%	151 301	11%	58	4	Vendeur
zone 6	25	-48%	129	-5%	37	-21%	260 250	42%	207 108	20%	47	5	Vendeur
zone 7	95	-13%	301	-4%	81	-11%	171 259	27%	140 961	13%	49	3	Vendeur
zone 8	76	-37%	322	15%	90	-34%	175 645	19%	153 583	12%	61	4	Vendeur
zone 9	229	-23%	799	4%	285	-26%	146 927	19%	129 643	14%	64	4	Vendeur
Total	1 435	-22%	5 545	-1%	1 809	-11%	247 266	19%	228 550	17%	53	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
zone 1	50	-15%	159	22%	45	21%	160 723	28%	144 029	11%	44	3	Vendeur
zone 2	80	-18%	310	14%	61	5%	114 456	16%	107 595	26%	34	2	Vendeur
zone 3	93	-30%	366	4%	122	13%	160 078	19%	142 494	18%	56	4	Vendeur
zone 4	263	-19%	1 043	19%	379	-1%	283 403	27%	249 667	22%	59	4	Vendeur
zone 5	175	-1%	569	12%	170	-8%	141 312	22%	125 133	15%	56	3	Vendeur
zone 6	299	-9%	959	15%	402	14%	183 867	21%	170 720	22%	55	4	Vendeur
zone 7	146	-12%	464	14%	126	-8%	135 212	18%	121 069	20%	53	3	Vendeur
zone 8	65	7%	202	-8%	62	-6%	148 234	30%	121 574	18%	64	3	Vendeur
zone 9	152	-24%	494	29%	94	-39%	102 729	30%	84 132	14%	48	2	Vendeur
Total	1 323	-14%	4 566	14%	1 462	-1%	174 839	23%	159 007	20%	54	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)													
zone 3	93	-31%	388	-15%	131	-9%	271 760	27%	232 757	16%	56	4	Vendeur
zone 4	108	-9%	412	-11%	137	-7%	305 079	25%	264 064	19%	49	4	Vendeur
zone 5	171	-24%	802	18%	217	-30%	186 835	27%	155 734	14%	61	4	Vendeur
zone 6	192	-19%	836	12%	257	-19%	236 625	25%	203 683	16%	60	4	Vendeur
zone 7	331	-11%	1 243	5%	415	-20%	197 923	25%	167 668	13%	58	4	Vendeur
zone 8	131	0%	432	14%	152	-15%	248 740	19%	215 047	16%	53	4	Vendeur
Autres zones	92	1%	346	37%	146	-18%	175 801	4%	168 002	12%	57	5	Vendeur
Total	1 118	-15%	4 459	7%	1 454	-19%	223 501	23%	191 461	14%	57	4	Vendeur

LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 $	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 Jours	1 er trim. 2003	1 er trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE													
Laval													
zone 10	196	-29%	757	-6%	227	-14%	177 353	26%	157 724	17%	51	4	Vendeur
zone 11	603	-15%	1 969	2%	588	-9%	174 923	40%	136 322	19%	48	3	Vendeur
zone 12	219	-10%	637	-9%	196	-14%	136 628	21%	119 850	13%	47	3	Vendeur
Total	1 018	-17%	3 363	-2%	1 010	-11%	167 153	32%	138 019	18%	49	3	Vendeur
Rive-Nord													
zone 13	474	-18%	1 567	12%	460	-20%	123 493	19%	109 907	14%	48	3	Vendeur
zone 14	438	-21%	1 529	13%	565	-16%	176 739	14%	168 500	15%	58	4	Vendeur
zone 15	589	-19%	1 968	11%	645	-10%	124 575	19%	110 349	14%	61	4	Vendeur
zone 16	308	-30%	1 084	14%	322	-27%	135 944	16%	122 727	13%	63	4	Vendeur
Total	1 809	-21%	6 148	12%	1 992	-17%	138 857	17%	126 881	14%	57	4	Vendeur
Agglo. de Saint-Jérôme	178	-9%	531	14%	236	-7%	119 631	18%	107 036	14%	70	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
Laval													
zone 11	136	39%	338	-8%	123	25%	124 310	17%	113 569	22%	52	3	Vendeur
Autres zones	77	31%	181	-11%	71	35%	111 055	15%	106 288	24%	59	4	Vendeur
Total	213	3[illegible]%	519	-9%	195	28%	119 519	16%	111 029	23%	54	4	Vendeur
Rive-Nord	142	-18%	465	31%	132	-19%	99 343	21%	83 744	12%	56	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)													
Laval	98	-15%	350	8%	145	-8%	200 773	25%	170 706	14%	62	5	Vendeur
Rive-Nord	70	-26%	298	27%	136	-18%	171 656	16%	157 548	6%	72	6	Vendeur

Les résultats de la dernière enquête de la SCHL sur ***les Intentions d'achat et de rénovation*** sont maintenant disponibles. Un rapport national retrace les faits saillants concernant les cinq centres urbains où l'enquête a eu lieu. (Montréal, Toronto, Calgary, Halifax et Vancouver) Pour recevoir ce rapport gratuit, communiquez avec le Centre d'analyse de marché au 1 866 855-5711 ou envoyez-nous un courriel à l'adresse suivante: cam_qc@schl.ca

RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 $	Var. sur 1 an	1 er trim. 2003 Jours	1 er trim. 2003	1 er trim. 2003
Rive-sud													
MAISON UNIFAMILIALE													
zone 17	250	-34%	1 025	6%	291	-25%	178 803	18%	165 250	13%	52	4	Vendeur
zone 18	491	-17%	1 514	3%	369	-22%	138 612	19%	121 988	11%	49	3	Vendeur
zone 19	392	-26%	1 434	4%	350	-31%	170 623	16%	156 284	11%	52	3	Vendeur
zone 20	320	-34%	1 307	4%	437	-29%	142 017	12%	135 022	14%	53	4	Vendeur
zone 21	357	-22%	1 241	13%	332	-25%	149 501	23%	129 654	11%	47	3	Vendeur
zone 22	206	-17%	674	5%	166	-42%	114 876	17%	103 946	15%	45	3	Vendeur
Total	2 016	-25%	7 195	6%	1 944	-28%	149 864	16%	136 986	12%	50	3	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
zone 17	115	-20%	383	14%	116	10%	131 662	17%	124 170	18%	47	3	Vendeur
zone 18	159	-4%	446	6%	111	-1%	106 371	17%	96 548	14%	49	3	Vendeur
Autres zones	128	-27%	449	6%	96	-35%	107 527	17%	96 243	11%	46	3	Vendeur
Total	402	-17%	1 278	8%	323	-12%	113 974	17%	104 719	15%	47	3	Vendeur
PLEX 2 À 5													
zone 18	109	-8%	414	27%	152	-41%	165 715	9%	157 205	14%	74	5	Vendeur
Autres zones	51	-41%	263	25%	106	-27%	175 936	17%	154 590	11%	72	6	Vendeur
Total	160	-22%	677	26%	259	-36%	168 973	12%	156 189	13%	73	5	Vendeur
Vaudreuil-Soulanges													
MAISON UNIFAMILIALE	342	-21%	1 266	6%	491	-14%	172 244	18%	162 209	15%	42	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	30	-14%	117	24%	31	7%	119 834	29%	93 959	17%	51	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	15	15%	49	11%	16	-54%	148 023	7%	138 261	18%	52	5	Vendeur
Agglo. de Saint-Jean													
MAISON UNIFAMILIALE	209	-25%	759	33%	284	-25%	117 983	12%	110 111	13%	67	5	Vendeur

Offrez-vous les services d'un expert à un coût abordable. Faites appel à un analyste de la SCHL qui vous présentera les derniers résultats d'études de marché sectorielles dans le domaine de l'habitation. **Pour des présentations sur mesure et un service personnalisé**, communiquez avec le Centre d'analyse de marché au 1 866 855-5711.

LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Prix moyen S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 $	Var. sur 1 an	Délai de vente moyen 1 er trim. 2003 Jours	Inscriptions/ Vente 1 er trim. 2003	Classification du marché 1 er trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE													
Laval													
zone 10	196	-29%	757	-6%	227	-14%	177 353	26%	157 724	17%	51	4	Vendeur
zone 11	603	-15%	1 969	2%	588	-9%	174 923	40%	136 322	19%	48	3	Vendeur
zone 12	219	-10%	637	-9%	196	-14%	136 628	21%	119 850	13%	47	3	Vendeur
Total	1 018	-17%	3 363	-2%	1 010	-11%	167 153	32%	138 019	18%	49	3	Vendeur
Rive-Nord													
zone 13	474	-18%	1 567	12%	460	-20%	123 493	19%	109 907	14%	48	3	Vendeur
zone 14	438	-21%	1 529	13%	565	-16%	176 739	14%	168 500	15%	58	4	Vendeur
zone 15	589	-19%	1 968	11%	645	-10%	124 575	19%	110 349	14%	61	4	Vendeur
zone 16	308	-30%	1 084	14%	322	-27%	135 944	16%	122 727	13%	63	4	Vendeur
Total	1 809	-21%	6 148	12%	1 992	-17%	138 857	17%	126 881	14%	57	4	Vendeur
Agglo. de Saint-Jérôme	178	-9%	531	14%	236	-7%	119 631	18%	107 036	14%	70	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
Laval													
zone 11	136	39%	338	-8%	123	25%	*124 310*	*17%*	*113 569*	22%	52	3	Vendeur
Autres zones	77	31%	181	-11%	71	35%	111 055	15%	106 288	24%	59	4	Vendeur
Total	213	36%	519	-9%	195	28%	119 519	16%	111 029	23%	54	4	Vendeur
Rive-Nord	142	-18%	465	31%	132	-19%	99 343	21%	83 744	12%	56	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)													
Laval	98	-15%	350	8%	145	-8%	200 773	25%	170 706	14%	62	5	Vendeur
Rive-Nord	70	-26%	298	27%	136	-18%	171 656	16%	157 548	6%	72	6	Vendeur

Les résultats de la dernière enquête de la SCHL sur ***les Intentions d'achat et de rénovation*** sont maintenant disponibles. Un rapport national retrace les faits saillants concernant les cinq centres urbains où l'enquête a eu lieu. (Montréal, Toronto, Calgary, Halifax et Vancouver) Pour recevoir ce rapport gratuit, communiquez avec le Centre d'analyse de marché au 1 866 855-5711 ou envoyez-nous un courriel à l'adresse suivante: cam_qc@schl.ca

RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-dec 2002 unités	Var. sur 1 an	Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Prix moyen S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Dec 2002 $	Var. sur 1 an	Délai de vente moyen 1 er trim. 2003 Jours	Inscriptions/ Vente 1 er trim. 2003	Classification du marché 1 er trim. 2003
Rive-sud													
MAISON UNIFAMILIALE													
zone 17	250	-34%	1 025	6%	291	-25%	178 803	18%	165 250	13%	52	4	Vendeur
zone 18	491	-17%	1 514	3%	369	-22%	138 612	19%	121 988	11%	49	3	Vendeur
zone 19	392	-26%	1 434	4%	350	-31%	170 623	16%	156 284	11%	52	3	Vendeur
zone 20	320	-34%	1 307	4%	437	-29%	142 017	12%	135 022	14%	53	4	Vendeur
zone 21	357	-22%	1 241	13%	332	-25%	149 501	23%	129 654	11%	47	3	Vendeur
zone 22	206	-17%	674	5%	166	-42%	114 876	17%	103 946	15%	45	3	Vendeur
Total	2 016	-25%	7 195	6%	1 944	-28%	149 864	16%	136 986	12%	50	3	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
zone 17	115	-20%	383	14%	116	10%	131 662	17%	124 170	18%	47	3	Vendeur
zone 18	159	-4%	446	6%	111	-1%	106 371	17%	96 548	14%	49	3	Vendeur
Autres zones	128	-27%	449	6%	96	-35%	107 527	17%	96 243	11%	46	3	Vendeur
Total	402	-17%	1 278	8%	323	-12%	113 974	17%	104 719	15%	47	3	Vendeur
PLEX 2 À 5													
zone 18	109	-8%	414	27%	152	-41%	165 715	9%	157 205	14%	74	5	Vendeur
Autres zones	51	-41%	263	25%	106	-27%	175 936	17%	154 590	11%	72	6	Vendeur
Total	160	-22%	677	26%	259	-36%	168 973	12%	156 189	13%	73	5	Vendeur
Vaudreuil-Soulanges													
MAISON UNIFAMILIALE	342	-21%	1 266	6%	491	-14%	172 244	18%	162 209	15%	42	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	30	-14%	117	24%	31	7%	119 834	29%	93 959	17%	51	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	15	15%	49	11%	16	-54%	148 023	7%	138 261	18%	52	5	Vendeur
Agglo. de Saint-Jean													
MAISON UNIFAMILIALE	209	-25%	759	33%	284	-25%	117 983	12%	110 111	13%	67	5	Vendeur

Offrez-vous les services d'un expert à un coût abordable. Faites appel à un analyste de la SCHL qui vous présentera les derniers résultats d'études de marché sectorielles dans le domaine de l'habitation. **Pour des présentations sur mesure et un service personnalisé**, communiquez avec le Centre d'analyse de marché au 1 866 855-5711.

MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

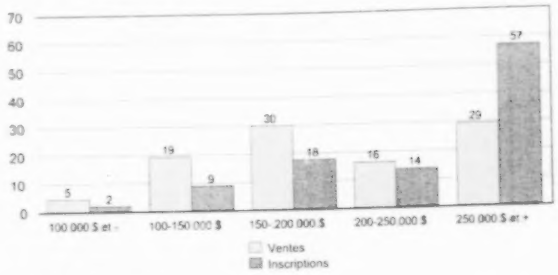
PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS® 1 er trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Écart prix Vente/Inscrit 1 er trim. 2003	Délai de vente moyen 1 er trim. 2003 Jours	Inscriptions/ Vente 1 er trim. 2003	Classification du marché 1 er trim. 2003
Île de Montréal								
Unités de moins de 100 000 $	67	-36%	41	-72%	11%	75	3	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	279	-38%	160	-64%	5%	48	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	431	-12%	321	-20%	5%	42	2	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	235	28%	249	13%	6%	46	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	423	7%	1 036	22%	7%	68	7	Vendeur
Laval								
Unités de moins de 100 000 $	90	-68%	40	-79%	7%	38	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	496	0%	244	-49%	4%	36	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	300	62%	292	15%	5%	53	4	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	73	109%	162	62%	6%	81	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	59	157%	273	53%	7%	103	18	Acheteur
Rive-Nord								
Unités de moins de 100 000 $	299	-49%	144	-74%	6%	47	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	1 049	53%	739	-29%	5%	48	3	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	288	18%	480	8%	5%	73	6	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	103	81%	242	30%	6%	96	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 $	70	27%	387	15%	7%	125	16	Acheteur
Rive-Sud								
Unités de moins de 100 000 $	246	-55%	91	-79%	8%	54	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	1 085	9%	565	-48%	5%	40	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	444	22%	510	-6%	5%	53	4	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	128	19%	245	-1%	6%	79	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	113	19%	534	38%	7%	86	14	Acheteur
Montréal Métropolitain								
Unités de moins de 100 000 $	718	-54%	328	-76%	8%	50	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	3 061	7%	1 802	-45%	5%	42	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	1 560	15%	1 715	-3%	5%	53	4	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	576	37%	974	17%	6%	67	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	705	18%	2 428	25%	7%	80	10	Équilibré

* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

Île de Montréal - 1 er trimestre 2003

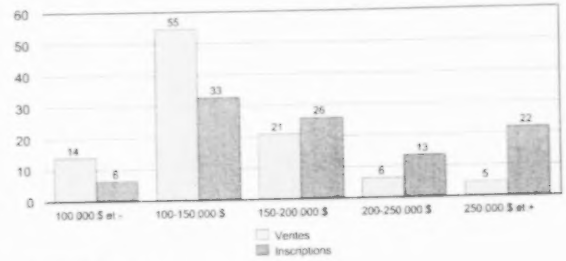
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive- Nord - 1er trimestre 2003

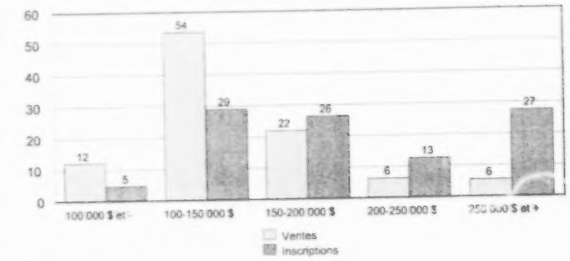
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 1 er trimestre 2003

Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

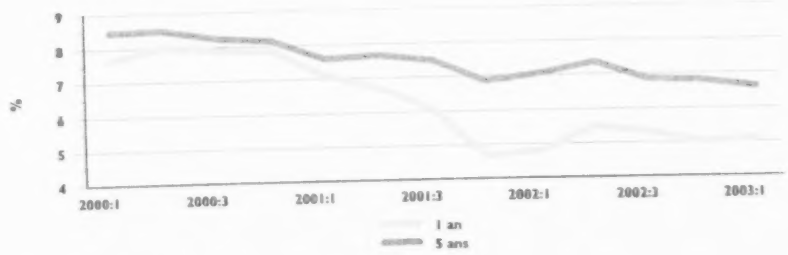
Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	1er trim. 2002	2e trim. 2002	3e trim. 2002	4e trim. 2002	1er trim. 2003
Taux hypothécaire (1 an)	4,8	5,6%	5,3%	5,0%	5,1%
Taux hypothécaire (5 ans)	7,05	7,4%	6,9%	6,8%	6,6%
Mises en chantier	4 021	6 411	4 794	5 328	4 128
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	20,9%	-4%	-4%	2%	-4%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	70%	76%	69%	67%	60%
Création (ou perte) d'emplois (1)	19 500	25 400	7 100	35 200	-7 700
Taux de chômage (1)	8,8%	8,3%	8,4%	8,2%	9,0%
Faillites personnelles	2 778	2 778	2 708	2 603	ND
Taux d'inflation annuel	1,5%	1,1%	2,3%	3,3%	3,9%

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Évolution des taux hypothécaires



Source: Statistique Canada

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés
Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par oppositon au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalet, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché
Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A. ®/ MLS®
Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A. ®/ MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A. ®/ MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.® / MLS®
Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 $ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix Moyens S.I.A. ®/ MLS®
Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

Délai de vente moyen
Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Inscriptions S.I.A. ®/ MLS® par vente S.I.A. ®/ MLS®
Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Classification de marché
Équilibré : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.
Acheteur : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.
Vendeur : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

Abréviations utilisées
trim: trimestre
var %: variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

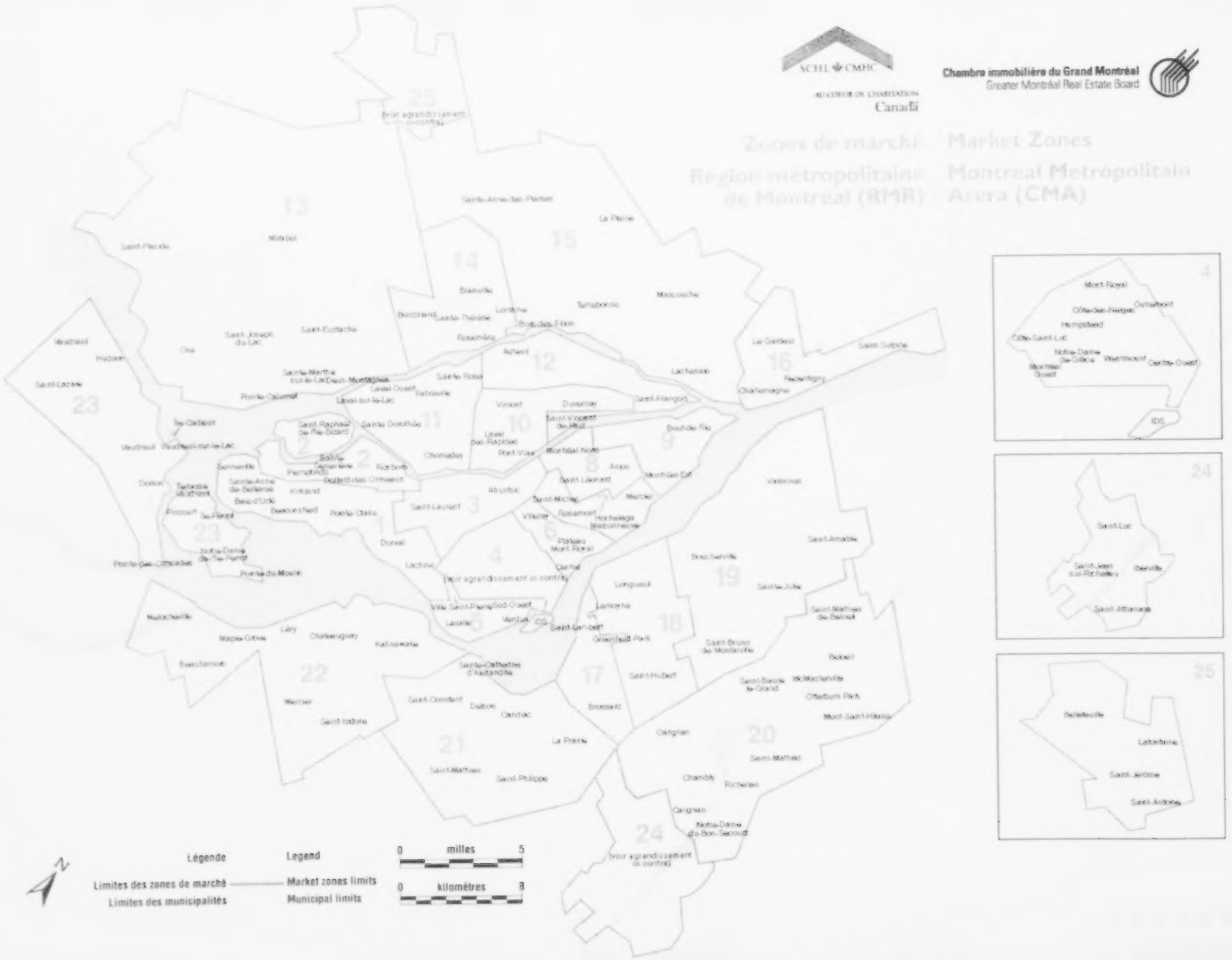
Définition des zones de marché

Zone 1	Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic, Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount
Zone 5	LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel
Zone 8	Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies
Zone 10	Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont Viau, Vimont
Zone 11	Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide
Zone 14	Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne
Zone 16	Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes
Zone 20	Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore
Zone 23	Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazarre, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme

SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

Zones de marché / Market Zones
Région métropolitaine de Montréal (RMR) / Montreal Metropolitan Area (CMA)


Voir agrandissement ci-contre
Sainte-Anne-des-Plaines
La Plaine
Mirabel
Saint-Placide
Blainville
Boisbriand
Sainte-Thérèse
Lorraine
Terrebonne
Mascouche
Saint-Joseph du-Lac
Saint-Eustache
Rosemère
Boisbriand-Fleuri
Le Gardeur
Saint-Sulpice
Oka
Hudson
Saint-Lazare
Sainte-Marthe sur-le-Lac
Deux-Montagnes
Sainte-Rose
Laval-Ouest
Pointe-Calumet
Laval-sur-le-Lac
Fabreville
Lachenaie
Charlemagne
Repentigny
Vimont
Duvernay
Saint-François
Saint-Vincent de-Paul
Boisdes-Filion
Ile-Cadieux
Sainte-Dorothée
Saint-Raphaël de-l'Ile-Bizard
Laval des-Rapides
Pont-Viau
Montréal-Nord
Chomedey
Roxboro
Pierrefonds
Dollard-des-Ormeaux
Kirkland
Sainte-Anne de-Bellevue
Baie-d'Urfé
Beaconsfield
Pointe-Claire
Dorval
Lachine
Saint-Laurent
Ahuntsic
Saint-Michel
Saint-Léonard
Anjou
Montréal-Est
Rivière-des-Prairies
Rosemont
Hochelaga Maisonneuve
Plateau Mont-Royal
Ville Saint-Pierre
Sud-Ouest
Verdun
Saint-Henri
Westmount
Outremont
Côte-des-Neiges
Hampstead
Côte-Saint-Luc
Notre-Dame de-Grâce
Montréal Ouest
Ile-Dorval
Pointe-Claire
Pointe-du-Moulin
Notre-Dame de-l'Ile-Perrot
Vaudreuil-Dorion
Vaudreuil
Vaudreuil-sur-le-Lac
Saint-Lazare
Hudson
Oka
Mirabel
Saint-Placide
Sainte-Anne-des-Plaines
La Plaine
Mascouche
Terrebonne
Lachenaie
Le Gardeur
Repentigny
Charlemagne
Saint-Sulpice
Boisbriand
Blainville
Rosemère
Saint-Eustache
Saint-Joseph du-Lac
Deux-Montagnes
Sainte-Marthe sur-le-Lac
Sainte-Rose
Laval-Ouest
Fabreville
Laval-sur-le-Lac
Pointe-Calumet

2ND QUARTER

2E TRIMESTRE

Micromedia ProQuest

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel: (416) 362-5211
Toll free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161

Analyse du marché de la revente du Montréal métropolitain

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

SCHL CMHC

Canada

Ralentissement moins prononcé du marché de la revente au 2e trimestre

Au cours des mois d'avril à juin, l'activité sur le marché de la revente dans le Grand Montréal a ralenti de seulement 4 %; en effet, 9 469 transactions ont été enregistrées par le Service inter-agences S.I.A.®/MLS®, ce qui représente environ 400 ventes de moins qu'au cours de la période correspondante en 2002. Ce ralentissement est toutefois beaucoup moins prononcé que le 19 % enregistré au premier trimestre.

Malgré un recul de 12 % depuis le début de l'année, le marché de la revente demeure très dynamique, affichant ainsi la troisième meilleure performance depuis les 15 dernières années. Toutefois, cette baisse d'activité du marché serait attribuable au fait que les propriétés sont de plus en plus dispendieuses et que le choix est plus limité, et également au fait qu'un certain nombre de ménages ont devancé l'achat de leur propriété d'environ 9 mois en 2002, ce qui empiète dans une certaine mesure sur le niveau d'activité de cette année. Par ailleurs, puisque les taux hypothécaires sont restés bas et que la confiance des consommateurs est demeurée au rendez-vous, la demande a pu se maintenir à un niveau élevé.

La copropriété se démarque

La copropriété a été le seul type d'habitation à enregistrer une croissance comparativement à l'année dernière. Au deuxième trimestre, les ventes ont progressé de 3 % alors que celles des maisons unifamiliales et des plex ont toutes deux diminué de 6 %. Sur une base cumulative, le marché de la copropriété se démarque également par un ralentissement nettement moins prononcé. En fait, pour la période de janvier à juin, les reventes ont reculé de seulement 5 %, tandis qu'une baisse trois fois plus importante a été observée pour la maison unifamiliale (-15 %) et deux fois plus importante pour les plex (-11 %). Cependant, soulignons que la maison unifamiliale demeure le type d'habitation le plus transigé, représentant approximativement le deux tiers de l'ensemble des reventes dans le marché.

La copropriété est moins touchée puisque l'abordabilité de cette formule continue d'attirer les acheteurs. Pour l'ensemble du Grand Montréal, une maison unifamiliale se vend en moyenne 21 000 $ de plus qu'une copropriété et l'écart est encore plus marqué sur l'île de Montréal, où les deux tiers des transactions (65 %) de ce type d'habitation sont réalisées. Ainsi, une maison unifamililale s'y vend en moyenne 75 000 $ de plus qu'une copropriété.

Maison unifamiliale : baisse des ventes plus marquée sur les deux rives

Au deuxième trimestre, le marché de la maison unifamiliale a davantage ralenti sur les deux rives de la région métropolitaine. Plus précisément, les ventes se sont repliées de 12 % sur la Rive-Sud et de 8 % sur la Rive-Nord, alors que sur l'île de Montréal et à Laval des baisses plus modestes ont été enregistrées, soit respectivement de 2 % et 3 %. Soulignons qu'il se dégage la même conclusion du bilan des six premiers mois de l'année.

Malgré ces résultats, il n'en demeure pas moins que quelques secteurs, tous situés sur l'île de Montréal et pratiquement les mêmes que pour la copropriété, se sont mieux tirés d'affaire puisque, depuis le début de l'année, la croissance des ventes s'est poursuivie. C'est le cas notamment du secteur d'Ahuntsic et Saint-Laurent (zone 3) où les ventes ont le plus progressé (+ 10 %) et, dans une moindre mesure, dans le secteur d'Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont et Saint-Michel (zone 7) ainsi que Lasalle, Sud-Ouest, Verdun (zone 5) (+ 3 %). Si le secteur Centre, Plateau Mont-Royal et Villeray (zone 6) tire facilement son épingle du jeu dans le marché de la copropriété, on ne peut en dire autant pour ce qui est de la maison unifamiliale, puisque c'est dans ce secteur précisément que l'on observe la moins bonne performance. Au premier semestre il s'y est transigé un tiers de moins de propriétés unifamiliales par rapport au niveau de l'an dernier.

La demande de plex s'accentue à Laval et sur la Rive-Nord

Au deuxième trimestre, la demande de plex s'est accentuée à Laval (+ 3%) et sur la Rive-Nord (+ 1 %), alors qu'elle a continué de se replier sur l'île de Montréal (- 6%) et sur la Rive-Sud (- 14 %). Cependant, malgré ce regain du côté de la banlieue nord, il n'en demeure pas moins que depuis le début de l'année, le marché est moins dynamique et présente un recul plus prononcé sur la Rive-Nord (- 13 %) qu'à Laval (-7 %). Tous les secteurs de la région du Grand Montréal affichent une diminution des transactions à l'exception d'Anjou, Montréal-Nord et Saint-Léonard (zone 8), secteur qui fait bande à part depuis le début de l'année avec une progression de 2 % du nombre de transactions.

L'offre marque un changement de cap

Alors que, ces dernières années, l'offre ne cessait de diminuer à mesure que s'intensifiait l'activité sur le marché de la revente, voilà qu'aujourd'hui, on observe un changement de cap. Pour la première fois en sept ans, le nombre total de propriétés à vendre, soit les inscriptions actives, a augmenté dans la région du Grand Montréal de près de 6 % par rapport au deuxième trimestre de 2002.

Les inscriptions de copropriétés ont considérablement augmenté, soit une hausse de 29 %, alors que du côté de la maison unifamiliale la croissance des inscriptions a été de 6 %. Pour ce qui est des plex, l'offre a continué de se contracter (- 12 %) mais à un rythme nettement moins rapide que celui des deux dernières années. Bien que la croissance de l'offre soit maintenant bien amorcée, il n'en demeure pas moins qu'elle se situe à un faible niveau, limitant encore le choix des ménages à la recherche d'une propriété.

Par ailleurs, soulignons que les nouvelles inscriptions ont commencé à augmenter. Selon les

statistiques de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI), au cours des cinq premiers mois de l'année, les nouvelles inscriptions ont augmenté de 8 % dans la région de Montréal. Lorsque les gens constatent que la valeur des logements augmente, ils peuvent être tentés de mettre leur habitation en vente pour profiter de la hausse des prix sur le marché. Dans ce même ordre d'idées, on constate aussi que l'offre de copropriétés augmente plus rapidement que celle des autres types d'habitations, le prix des habitations existantes ayant considérablement augmenté, surtout celui des copropriétés. En 2002, dans ce segment de marché, le prix de revente moyen a fait un bond de 20 %, une croissance 10 fois plus importante qu'en 2001 (2 %).

Le nombre accru d'inscriptions est loin d'être un mauvais signe. En fait, la remontée de l'offre fera en sorte que les conditions du marché, qui étaient devenues extrêmement serrées, vont graduellement se détendre.

La hausse des prix se poursuit et demeure très forte

Après avoir enregistré une croissance frisant les 20 % au cours du premier trimestre, les prix ont continué de monter à une vitesse presque aussi rapide qu'en début d'année. Le prix moyen de revente des maisons unifamiliales et des copropriétés a enregistré une hausse pratiquement équivalente au cours du deuxième trimestre, soit de 16 % et 17 % respectivement, et celui des plex a augmenté, lui aussi, dans une proportion aussi forte qu'au premier trimestre (+ 21 %). Ainsi pour la première moitié de l'année, le prix moyen d'une maison unifamililale est en hausse de 18 %, celui d'une copropriété de 20 % et celui d'un plex de 21 %.

Bien que la demande se soit légèrement atténuée et qu'il y ait un peu plus de propriétés à vendre sur le marché, ne perdons pas de vue que les conditions du marché demeurent quand même très serrées, ce qui explique pourquoi la croissance des prix est très forte. D'ailleurs, le nombre d'inscriptions par vente, communément appelé le ratio vendeurs-acheteur, est demeuré au même niveau que l'an dernier pour la maison unifamiliale et la copropriété (4 inscriptions pour 1 vente) alors que le marché des plex a continué de se resserrer voyant ainsi son ratio passer de 6 à 4 cette année.

Depuis le début de l'année, la croissance du prix des maisons unifamiliales dans les secteurs de la région du Grand Montréal a oscillé entre 16 % et 17 % et seul le secteur de Laval fait exception avec une croissance de 26 %. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que la composition de la demande a une incidence sur la hausse des prix. Ainsi, comme la demande de maisons plus dispendieuses tend à augmenter, il s'ensuit que la moyenne du prix de revente augmente aussi. C'est le cas du marché de Laval où, depuis le début de l'année, la demande de maisons de 200 000 $ et plus a particulièrement augmenté par rapport à l'année dernière.

Un autre élément intéressant à souligner concernant le marché de la maison unifamiliale est que, compte tenu de la récente croissance des prix, la différence de prix entre une maison neuve et une maison existante tend à rétrécir. Cela a comme conséquence d'affaiblir la demande de maisons existantes et, à mesure que cet écart diminuera, la pression exercée sur la hausse des prix dans le marché existant s'atténuera. Comme les maisons existantes sont plus dispendieuses, certains ménages sont davantage tentés de s'offrir une maison unifamiliale neuve.

Au niveau de la copropriété et des plex, la croissance des prix par grand secteur présente plus de disparité que pour la maison unifamiliale. Tant dans le marché des copropriétés que des plex, le marché de l'île de Montréal a enregistré des hausses de prix dépassant les 20 % alors que sur la Rive-Sud, la progression des prix, bien que soutenue, a été plus modeste. Pour ce qui est de Laval, la croissance des prix a été plus importante pour les plex (+ 24 %) que pour la copropriété (+ 16 %), tandis que sur la Rive-Nord, c'est l'inverse qui est observé avec une hausse de 24 % du prix des copropriétés et de 18 % pour les plex.

Économie : la locomotive américaine tarde à se mettre en marche

Fin rapide du conflit militaire avec l'Irak, baisse marquée des taux d'intérêt, plan fiscal de relance du président Bush, dépréciation du dollar US : les États-Unis tentent par plusieurs moyens de remettre leur économie sur les rails. Or jusqu'ici, même si la locomotive n'a pas encore atteint sa vitesse de croisière, elle est tout de même sur la bonne voie, l'économie de l'oncle Sam ayant progressé de 1,6 % (en taux annuel) au premier trimestre. Par ailleurs, le marché du travail, lui, déraille. Ainsi, 447 000 emplois ont été perdus au premier semestre et le taux de chômage a grimpé à 6,4 % en juin.

Habituellement à la remorque des États-Unis, l'économie canadienne a fait cavalier seul l'an dernier, en particulier l'économie montréalaise. Ainsi, non seulement Montréal a-t-elle été épargnée par le ralentissement chez nos voisins du sud, mais l'année 2002 a pu compter parmi les plus remarquables au chapitre de l'emploi (gain de 56 400 postes). Toutefois, depuis le début de l'année, on assiste à un renversement de la vapeur. En effet, le marché du travail a fait marche arrière, accusant un recul de quelque 30 000 emplois.

Autre grain de sable dans l'engrenage, la montée du huard qui aura un effet à la baisse sur les exportations canadiennes à destination des États-Unis.

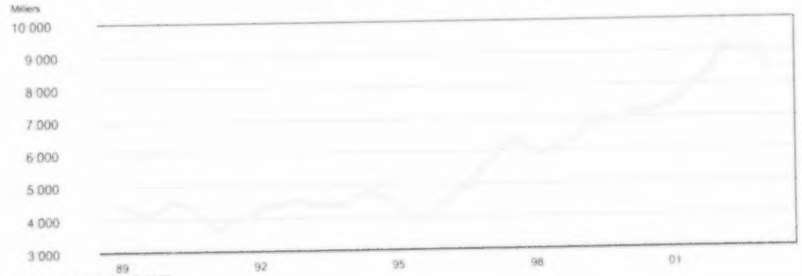
La bonne nouvelle dans tout ça, c'est que les taux d'intérêt viennent d'atteindre un creux de 47 ans. Les consommateurs considéraient déjà que les taux étaient exceptionnellement bas et avaient pris d'assaut le marché immobilier. Les conditions de financement sont encore plus alléchantes aujourd'hui et cela permet, dans une certaine mesure, de faire contrepoids à la hausse marquée du prix des maisons. Cette baisse des taux sera donc le principal moteur du marché de la revente car, autrement, il aurait été considérablement plus difficile d'accéder à la propriété. Ainsi, il y a tout lieu de prévoir que les reventes continueront d'aller bon train. Toutefois, lorsque les taux hypothécaires remonteront, le marché immobilier sera certainement rendu à la croisée des chemins.

MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 $	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 Jours	2 ième trim. 2003	2 ième trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE	5 952	-6%	12 572	-15%	7 362	6%	187 512	16%	179 231	18%	51	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	1 933	3%	4 043	-5%	2 219	29%	166 160	17%	158 663	20%	53	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	1 584	-6%	3 045	-11%	1 997	-12%	221 674	20%	217 390	21%	53	4	Vendeur

Malgré un recul, la demande* demeure très forte

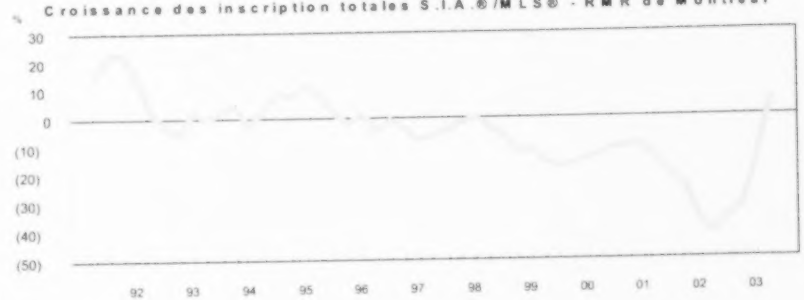
Ventes résidentielles S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
* : Moyenne mobile : 12 mois

L'offre change de cap

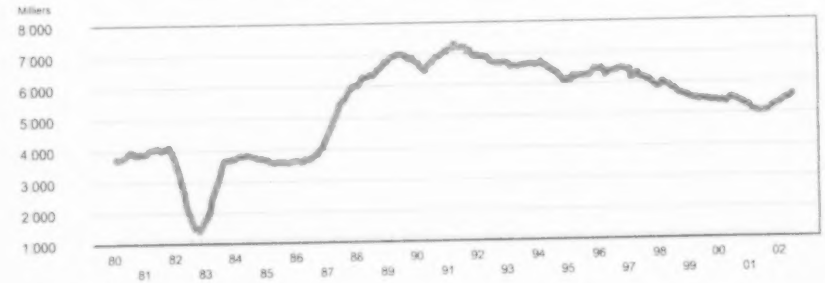
Croissance des inscription totales S.I.A.®/MLS® - RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM

Les nouvelles inscriptions ont repris le chemin de la croissance

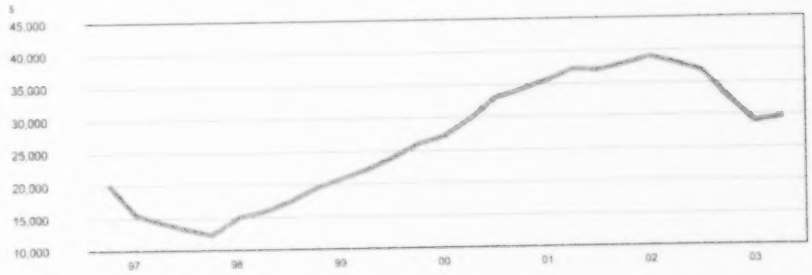
Région de Montréal



Source : ACI
* : Moyenne mobile : 12 mois

L'écart entre le prix d'une maison unifamiliale neuve* et existante se rétrécit

RMR de Montréal



Sources : SCHL et CIGM
Moyenne mobile : 4 trimestres
* : maisons ind. et jum.

ÎLE DE MONTRÉAL

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 $	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 Jours	2 ième trim. 2003	2 ième trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE													
zone 1	334	-10%	676	-13%	382	12%	271 055	18%	256 819	16%	40	3	Vendeur
zone 2	327	-4%	604	-22%	422	28%	212 326	10%	207 880	13%	44	4	Vendeur
zone 3	140	21%	259	10%	239	30%	245 216	12%	246 401	14%	65	6	Vendeur
zone 4	264	-6%	482	-9%	372	8%	524 660	12%	509 106	12%	56	5	Vendeur
zone 5	74	23%	128	3%	61	-12%	186 592	21%	181 953	25%	40	3	Vendeur
zone 6	35	-15%	60	-33%	38	-3%	248 414	19%	253 346	30%	41	5	Vendeur
zone 7	105	22%	200	3%	80	13%	170 816	15%	171 027	22%	35	3	Vendeur
zone 8	79	-7%	155	-25%	104	1%	192 604	30%	184 289	24%	49	4	Vendeur
zone 9	213	-6%	442	-16%	282	2%	157 857	21%	152 194	21%	64	5	Vendeur
Total	1 571	-2%	3 006	-13%	1 980	13%	268 670	14%	258 452	17%	49	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
zone 1	46	7%	96	-6%	42	51%	162 451	-8%	161 551	10%	64	3	Vendeur
zone 2	79	-6%	159	-13%	85	82%	120 209	14%	117 314	15%	34	3	Vendeur
zone 3	122	44%	215	-1%	143	42%	168 259	19%	164 720	20%	64	4	Vendeur
zone 4	287	-11%	550	-15%	390	9%	279 690	13%	281 465	20%	67	4	Vendeur
zone 5	133	-16%	308	-8%	204	75%	163 424	32%	150 860	27%	42	4	Vendeur
zone 6	347	29%	646	8%	381	31%	197 726	16%	191 312	19%	67	4	Vendeur
zone 7	136	20%	282	1%	133	28%	153 576	31%	144 069	25%	44	3	Vendeur
zone 8	40	-38%	105	-16%	53	5%	143 378	21%	146 384	26%	43	4	Vendeur
zone 9	107	-16%	259	-21%	84	-5%	103 424	25%	103 016	28%	41	3	Vendeur
Total	1 297	2%	2 620	-7%	1 515	28%	189 516	17%	182 105	21%	57	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)													
zone 3	93	-8%	186	-21%	136	0%	269 942	10%	270 851	19%	55	4	Vendeur
zone 4	121	-8%	229	-8%	156	6%	314 249	24%	309 924	24%	44	4	Vendeur
zone 5	220	-8%	391	-16%	213	-20%	198 285	29%	193 277	29%	49	4	Vendeur
zone 6	207	-13%	399	-16%	282	-10%	248 947	24%	243 018	25%	45	4	Vendeur
zone 7	327	-5%	658	-8%	423	-11%	208 954	26%	203 405	25%	50	4	Vendeur
zone 8	131	4%	262	2%	131	-8%	260 896	15%	254 818	17%	56	4	Vendeur
Autres zones	109	9%	201	5%	133	-11%	189 104	11%	183 015	8%	65	4	Vendeur
Total	1 208	-6%	2 326	-10%	1 475	-9%	232 948	21%	228 407	22%	51	4	Vendeur

LAVAL ET RIVE-NORD

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 $	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 Jours	2 ième trim. 2003	2 ième trim. 2003
MAISON UNIFAMILIALE													
Laval													
zone 10	189	-3%	385	-18%	245	7%	178 838	9%	178 082	19%	51	4	Vendeur
zone 11	489	-4%	1 092	-10%	594	14%	163 280	19%	169 709	30%	51	4	Vendeur
zone 12	160	-2%	379	-7%	178	4%	145 475	23%	140 363	22%	44	3	Vendeur
Total	838	-3%	1 856	-11%	1 018	10%	163 389	17%	165 453	26%	50	4	Vendeur
Rive-Nord													
zone 13	366	-16%	840	-17%	429	-8%	124 460	13%	123 914	17%	51	4	Vendeur
zone 14	364	-12%	802	-17%	584	10%	193 646	12%	184 413	14%	67	5	Vendeur
zone 15	483	4%	1 072	-10%	604	8%	129 784	18%	126 922	19%	58	4	Vendeur
zone 16	255	-6%	563	-21%	284	-8%	147 353	20%	141 112	18%	56	4	Vendeur
Total	1 468	-8%	3 277	-16%	1 900	2%	147 344	15%	142 659	16%	58	4	Vendeur
Agglo. de Saint-Jérôme	164	14%	342	1%	198	-10%	119 036	9%	119 346	14%	61	5	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
Laval													
zone 11	113	30%	249	35%	142	52%	127 184	12%	125 614	15%	50	4	Vendeur
Autres zones	63	66%	140	44%	60	2%	121 558	24%	115 781	19%	53	4	Vendeur
Total	176	41%	389	38%	202	33%	125 170	15%	122 075	16%	51	4	Vendeur
Rive-Nord	82	-37%	224	-27%	121	10%	104 585	29%	101 262	24%	51	4	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)													
Laval	98	3%	196	-7%	131	-10%	205 835	23%	203 304	24%	46	5	Vendeur
Rive-Nord	86	1%	156	-13%	125	-11%	189 856	19%	181 690	18%	68	6	Vendeur

1 million de visiteurs en juin sur sia.ca

Le site sia.ca a enregistré un record d'affluence en juin 2003 alors que 1 037 000 visiteurs uniques s'y sont rendus pour consulter les inscriptions résidentielles affichées par les agents membres des chambres immobilières. C'était la première fois que l'achalandage quotidien dépassait le million de visiteurs depuis que l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) fait la compilation des statistiques. De plus, le 9 juin dernier, les visiteurs de sia.ca ont consulté plus de 1 million de fiches descriptives.

RIVE-SUD ET VAUDREUIL-SOULANGES

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS®				Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS®		Prix moyen S.I.A.®/MLS®				Délai de vente moyen	Inscriptions/ Vente	Classification du marché
	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 $	Var. sur 1 an	Jan-Juin 2003 $	Var. sur 1 an	2 ième trim. 2003 Jours	2 ième trim. 2003	2 ième trim. 2003
Rive-sud													
MAISON UNIFAMILIALE													
zone 17	273	-5%	523	-22%	288	3%	193 750	17%	186 606	18%	52	4	Vendeur
zone 18	403	1%	894	-9%	349	4%	144 434	19%	141 236	19%	38	3	Vendeur
zone 19	306	-20%	698	-23%	338	-7%	187 328	20%	177 946	18%	48	3	Vendeur
zone 20	322	-15%	642	-26%	472	4%	159 672	19%	150 872	16%	59	4	Vendeur
zone 21	261	-20%	618	-21%	347	8%	146 972	12%	148 433	18%	46	4	Vendeur
zone 22	167	-10%	373	-14%	143	-28%	125 024	17%	119 420	17%	36	3	Vendeur
Total	1 732	-12%	3 748	-19%	1 937	-1%	161 130	17%	155 070	17%	47	3	Vendeur
COPROPRIÉTÉ													
zone 17	126	58%	241	8%	111	28%	132 853	0%	132 284	10%	54	3	Vendeur
zone 18	124	9%	283	1%	140	101%	107 586	5%	106 904	12%	35	3	Vendeur
Autres zones	102	-16%	230	-23%	105	11%	114 561	23%	110 646	19%	39	3	Vendeur
Total	352	12%	754	-6%	356	42%	118 652	11%	116 158	15%	43	3	Vendeur
PLEX 2 À 5													
zone 18	118	-16%	227	-12%	142	-31%	173 629	9%	169 829	9%	61	5	Vendeur
Autres zones	65	-10%	116	-27%	115	-8%	170 543	8%	172 914	13%	56	6	Vendeur
Total	183	-14%	343	-18%	257	-22%	172 533	9%	170 872	10%	60	5	Vendeur
Vaudreuil-Soulanges													
MAISON UNIFAMILIALE	343	5%	685	-10%	526	12%	179 869	10%	176 062	15%	50	4	Vendeur
COPROPRIÉTÉ	26	-13%	56	-14%	24	1%	115 938	43%	118 025	35%	46	3	Vendeur
PLEX (2 À 5 LOG.)	9	-36%	24	-11%	10	-66%	184 111	41%	161 556	20%	55	4	Vendeur
Agglo. de Saint-Jean													
MAISON UNIFAMILIALE	272	12%	481	-7%	249	-22%	131 249	14%	125 485	14%	66	4	Vendeur

LA SCHL LANCE *L'OBSERVATEUR DU LOGEMENT AU CANADA*

La SCHL est fière de vous présenter ***l'Observateur du logement au Canada***, une nouvelle publication annuelle qui donne un aperçu détaillé des tendances et des conditions de logement au pays, ainsi que des facteurs clés qui les déterminent. Il s'agit d'un outil précieux pour définir, examiner et suivre de près les enjeux en matière de logement, de même que l'évolution des besoins des Canadiens et des Canadiennes. Pour recevoir votre **exemplaire gratuit**, appelez-nous au 1 800 668-2642.

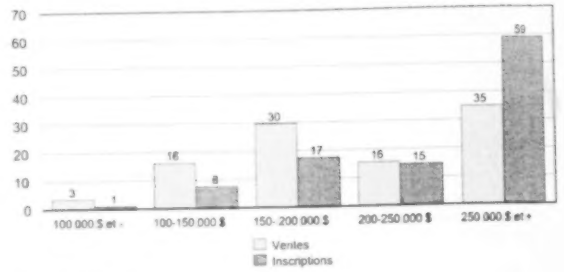
MARCHÉ DES MAISONS UNIFAMILIALES

PAR GAMME DE PRIX

Zones de marché	Ventes S.I.A.®/MLS® 2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Inscriptions en vigueur sur S.I.A.®/MLS® 2 ième trim. 2003 unités	Var. sur 1 an	Écart prix Vente/Inscrit 2 ième trim. 2003	Délai de vente moyen 2 ième trim. 2003 jours	Inscriptions/ Vente 2 ième trim. 2003	Classification du marché 2 ième trim. 2003
Île de Montréal								
Unités de moins de 100 000 $	54	-53%	18	-84%	10%	39	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	253	-37%	150	-40%	7%	39	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	469	4%	346	1%	7%	38	2	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	245	42%	293	44%	7%	48	4	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	550	19%	1 172	38%	8%	65	7	Vendeur
Laval								
Unités de moins de 100 000 $	51	-70%	28	-68%	10%	32	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	375	-13%	217	-24%	6%	37	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	271	47%	335	42%	7%	50	4	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	77	60%	158	46%	7%	68	7	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	64	83%	280	36%	9%	114	16	Acheteur
Rive-Nord								
Unités de moins de 100 000 $	209	-61%	95	-71%	8%	49	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	803	13%	591	-11%	5%	48	3	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	278	40%	484	34%	6%	70	6	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	96	37%	256	37%	7%	86	9	Équilibré
Unités de plus de 250 000 $	82	21%	475	47%	6%	111	17	Acheteur
Rive-Sud								
Unités de moins de 100 000 $	156	-68%	65	-72%	8%	38	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	856	-12%	529	-24%	6%	33	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	418	38%	515	27%	6%	56	4	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	144	33%	265	28%	8%	73	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	158	74%	563	39%	7%	85	13	Acheteur
Montréal Métropolitain								
Unités de moins de 100 000 $	483	-64%	215	-73%	9%	42	2	Vendeur
Unités de 100 001 $ à 150 000 $	2 433	-9%	1 567	-22%	6%	39	2	Vendeur
Unités de 150 001 $ à 200 000 $	1 535	27%	1 800	24%	6%	51	4	Vendeur
Unités de 200 001 $ à 250 000 $	600	41%	1 056	36%	7%	64	6	Vendeur
Unités de plus de 250 000 $	901	29%	2 725	39%	8%	78	10	Équilibré

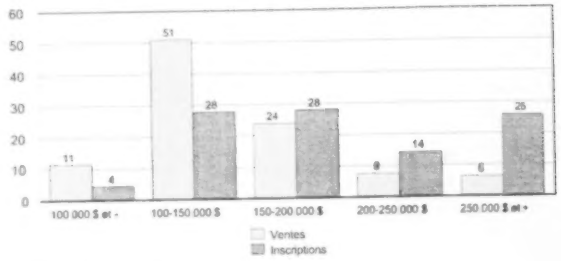
* La somme des quatre secteurs ne correspond pas au total de la région métropolitaine en raison de la zone 23 qui n'apparaît pas séparément.

Île de Montréal - 2 ième trimestre 2003
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



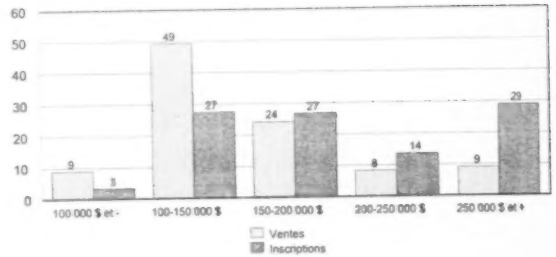
Sources : SCHL et CIGM

Laval et Rive- Nord - 2ième trimestre 2003
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

Rive-Sud - 2 ième trimestre 2003
Répartition des ventes et des inscriptions de maisons unifamiliales par gamme de prix (en %)



Sources : SCHL et CIGM

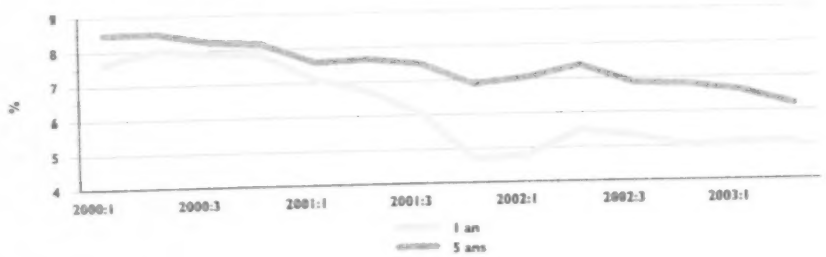
Tableau de bord de l'économie de la région de Montréal

	2e trim. 2002	3e trim. 2002	4e trim. 2002	1er trim. 2003	2e trim. 2003
Taux hypothécaire (1 an)	5,6%	5,3%	5,0%	5,1%	5,1%
Taux hypothécaire (5 ans)	7,4%	6,9%	6,8%	6,6%	6,2%
Mises en chantier	6 411	4 794	5 328	4 128	6 688
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4%	-4%	2%	-4%	2%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (1) (2)	76%	69%	67%	60%	66%
Création (ou perte) d'emplois (1)	25 400	7 100	35 200	-7 700	-23 200
Taux de chômage (1)	8,3%	8,4%	8,2%	9,0%	9,7%
Faillites personnelles	2 778	2 708	2 603	2 807	ND
Taux d'inflation annuel	1,1%	2,3%	3,3%	3,9%	2,7%

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites, SCHL et CIGM

Notes: (1) Données désaisonnalisées (2) Province de Québec
À moins d'indication contraire, les variations sont exprimées d'un trimestre à l'autre.

Évolution des taux hypothécaires



Source: Statistique Canada

Notes relatives aux tableaux et aux graphiques

Marchés visés
Le marché des maisons unifamiliales englobe les maisons détachées et en rangée de tous les genres (bungalow, cottage et split level) possédées en tenue libre (par oppositon au condominium). Le marché des condominiums couvre les maisons, les appartements et les plex (2 à 5 unités) possédés en copropriété divise. Celui des plex regroupe les petits immeubles, comptant entre 2 et 5 logements, vendus en copropriété indivise ou en tenue libre. En conséquence, les ventes de chalet, maisons mobiles, fermes et terrains ne sont pas comptabilisées.

Zones de marché
Il ne s'agit ni des districts ni des zones MLS® que la CIGM utilise, mais plutôt un regroupement de districts MLS®. Les limites de la région métropolitaine de Montréal sont celles utilisées par Statistique Canada pour le recensement de 1991 et ne couvrent qu'une partie des territoires que desservent la CIGM et la SCHL dans le cadre de leurs opérations commerciales.

Inscriptions en vigueur sur S.I.A. ®/ MLS®
Lorsqu'une propriété est inscrite sur le Service d'inscriptions multiples de la CIGM, ses particularités et son prix de vente sont accessibles à tous les courtiers et agents membres de la CIGM et du Service S.I.A. ®/ MLS®. Les inscriptions en vigueur sont celles actives sur S.I.A. ®/ MLS® au cours du dernier jour ouvrable de chaque mois. Le nombre d'inscriptions en vigueur pour un trimestre correspond à la moyenne des inscriptions durant les trois mois du trimestre.

Ventes S.I.A.® / MLS®
Ventes conclues par l'entremise du Service d'inscriptions multiples de la CIGM. Les propriétés vendues moins de 30 000 $ et celles dont le prix de vente est inconnu sont exclues des statistiques.

Prix Moyens S.I.A. ®/ MLS®
Correspond à la valeur moyenne des transactions et n'indique pas nécessairement la valeur marchande des propriétés. Étant donné que les caractéristiques des propriétés transigées peuvent varier d'un trimestre à l'autre, les prix moyens constituent un indicateur et non pas une mesure exacte de l'évolution de la valeur des propriétés.

Délai de vente moyen
Le délai de vente est calculé à partir de la première date d'inscription du dernier mandat de vente enregistré. Ici encore, cette statistique ne tient pas compte de la durée d'inscription de la propriété en vertu d'un mandat de vente précédent avec un autre agent. Par conséquent, le délai de vente moyen sous-estime la durée réelle sur le marché des propriétés vendues, mais demeure un indicateur utile et fiable de l'évolution de l'état du marché.

Inscriptions S.I.A. ®/ MLS® par vente S.I.A. ®/ MLS®
Mesure le nombre de propriétés à vendre pour chaque unité vendue au cours d'un mois, ce qui permet de caractériser l'état du marché en fonction des conditions d'offre et de demande. En raison du caractère saisonnier différent des ventes et des inscriptions, cette statistique est calculée de la manière suivante: la moyenne mensuelle des inscriptions en vigueur au cours des 12 derniers mois divisée par le volume mensuel des ventes durant la même période de 12 mois.

Classification de marché
Équilibré : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.
Acheteur : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.
Vendeur : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

Abréviations utilisées
trim: trimestre
var %: variation en pourcentage d'une année à l'autre pour la même période de référence

Définition des zones de marché

Zone 1	Baie d'Urfé, Beaconsfield, Dorval, Kirkland, Lachine, Pointe-Claire, Sainte-Anne-de-Bellevue, Senneville
Zone 2	Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Roxboro, Sainte-Geneviève, Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard
Zone 3	Ahuntsic, Saint-Laurent
Zone 4	Centre-Ouest, Côte-des-Neiges, Côte Saint-Luc, Hampstead, Île-Des-Soeurs, Montréal-Ouest, Mont-Royal, Notre-Dame-de-Grâce, Outremont, Westmount
Zone 5	LaSalle, Sud-Ouest, Verdun (excluant Île-des-Soeurs), Ville Saint-Pierre
Zone 6	Centre, Plateau Mont-Royal, Villeray
Zone 7	Hochelaga-Maisonneuve, Mercier, Rosemont, Saint-Michel
Zone 8	Anjou, Montréal-Nord, Saint-Léonard
Zone 9	Montréal-Est, Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies
Zone 10	Duvernay, Laval-des-Rapides, Pont Viau, Vimont
Zone 11	Chomedey, Fabreville, Laval-Ouest, Laval-sur-le-Lac, Sainte-Dorothée, Sainte-Rose
Zone 12	Auteuil, Saint-François, Saint-Vincent-de-Paul
Zone 13	Deux-Montagnes, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Saint-Joseph-du-Lac, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Placide
Zone 14	Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Thérèse
Zone 15	Bois-des-Filion, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Sainte-Anne-des-Plaines, Terrebonne
Zone 16	Charlemagne, Le Gardeur, Repentigny, Saint-Sulpice
Zone 17	Brossard, Greenfield-Park, Saint-Lambert
Zone 18	Lemoyne, Longueuil, Saint-Hubert
Zone 19	Boucherville, Saint-Amable, Saint-Bruno-de-Montarville, Sainte-Julie, Varennes
Zone 20	Beloeil, Carignan, Chambly, McMasterville, Mont-Saint-Hilaire, Notre-Dame-de-Bon-Secours, Otterburn Park, Richelieu, Saint-Basile-Le-Grand, Saint-Mathias-sur-Richelieu, Saint-Mathieu-de-Beloeil
Zone 21	Candiac, Delson, La Prairie, Sainte-Catherine-d'Alexandrie, Saint-Constant, Saint-Mathieu, Saint-Philippe
Zone 22	Beauharnois, Châteauguay, Léry, Maple Grove, Melocheville, Mercier, Saint-Isidore
Zone 23	Hudson, Île-Cadieux, Île-Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Pincourt, Pointe-des-Cascades, Pointe-du-Moulin, Saint-Lazarre, Terrasse-Vaudreuil, Vaudreuil-Dorion, Vaudreuil-sur-le-Lac
Zone 24	Iberville, Saint-Athanase, Saint-Jean, Saint-Luc
Zone 25	Bellefeuille, Lafontaine, Saint-Antoine, Saint-Jérôme

SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION
Canada

Chambre immobilière du Grand Montréal
Greater Montréal Real Estate Board

Zones de marché
Région métropolitaine de Montréal (RMR)

Market Zones
Montreal Metropolitan Area (CMA)